Madureira

AMOSTRA · GRATUITO



EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

Amostra

25 ganchos virais

20 moldes de primeira linha e 5 aberturas virais analisadas, com o molde para adaptar

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA

madureira.xyz

AMOSTRA · GRATUITO

Amostra 25 ganchos virais

20 moldes de primeira linha e 5 aberturas virais analisadas, com o molde para adaptar

SOBRE OS EXEMPLOS E OS VIRAIS

Os exemplos dos moldes são ilustrativos: números, prazos e situações foram escritos para mostrar a estrutura, não são resultados de clientes. As aberturas virais são de terceiros, citadas em trecho curto com link para a peça original; os números delas são os que a fonte mostrava no dia da conferência, com a data.

PARA QUEM É

Quem escreve a peça e trava na primeira linha, em qualquer nicho: criador, dono de negócio, profissional de marketing.

PARA QUEM NÃO É

Quem quer gancho pronto para colar sem trocar nada. Cada molde pede o seu número e a sua cena.

Gabriel Madureira

EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

MADUREIRA.XYZ

NESTE MATERIAL

Sumário

- Antes de começar 4
- Os 5 virais 5
- Os 20 moldes 9
- A biblioteca completa 17

Antes de começar

Esta é uma amostra da Biblioteca de Ganchos Virais: 20 moldes de primeira linha e 5 aberturas reais que viralizaram, no mesmo formato de ficha do material completo. Dá para usar amanhã.

Cada molde traz as lacunas entre colchetes, um exemplo preenchido num nicho qualquer (de propósito diferente do seu, para você enxergar a estrutura e não o assunto), por que funciona, quando não usar e os formatos onde rende. Cada viral traz o link, a primeira frase citada, o número que a fonte mostrava com a data, o mecanismo e o molde.

A régua que todos respeitam

01 **Até 10 palavras, uma ideia, uma oração.** Na tela de reel, até 6.

02 **Os 3 testes:** é específico, tem tensão, dá para saber para quem é. Dois de três é reprovação.

03 **Troque o assunto por outro nicho.** Se a frase continua de pé, está genérica.

04 **Sem o dado, sem o molde.** Molde de prova pede prova. Se você não tem, escolha outro.

O porquê de cada peça do gancho, com as pesquisas por trás, está no estudo aberto Anatomia de um gancho, em madureira.xyz/posts/anatomia-de-um-gancho.

Os 5 virais

Cinco aberturas que viralizaram, desmontadas. Leia o mecanismo antes do molde: é ele que você leva para a sua peça.

V007. Felipe Castanhari, Canal Nostalgia (@nostalgia)

Rede: YouTube · **Origem:** Brasil · **Nicho:** Cultura · **Ano:** 2017 · **Régua:** A1, Cena datada

“E eu quero começar esse vídeo falando da noite de 9 de fevereiro de 1964”

Fonte: youtube.com/watch?v=3V6JCvdVYwY (primeira frase falada, logo após a saudação)

Número: 8,77 mi de visualizações (contador do YouTube, visto em 14/10/2026)

Mecanismo: História

Por que prende: Em vez de abrir pelo tema (os Beatles), abre por uma data precisa e promete o que aconteceu naquela noite. A cena datada cria a sensação de documentário e a curiosidade de saber o que houve.

Molde: Quero começar falando da noite de [data exata]

Exemplo: Quero começar falando da manhã de 3 de março

V017. Steve Jobs, discurso em Stanford (@stanford)

Rede: YouTube · **Origem:** Fora do Brasil · **Nicho:** Carreira · **Ano:** 2008 · **Régua:** A3, Confissão em 1ª pessoa

“truth be told uh I never graduated from college”

Tradução: verdade seja dita, eu nunca me formei na faculdade

Fonte: youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc (segunda frase falada, logo após o agradecimento)

Número: 49,25 mi de visualizações (contador do YouTube, visto em 14/10/2026)

Mecanismo: Confissão

Por que prende: Numa formatura, o orador confessa que nunca se formou, o que contraria o cenário e humaniza quem está no palco. A confissão abre espaço para as três histórias que ele conta em seguida.

Molde: Verdade seja dita, eu nunca [credencial esperada]

Exemplo: Verdade seja dita, eu nunca fiz curso de cozinha

V043. Hi Ray (@raydorh)

Rede: TikTok · **Origem:** Brasil · **Nicho:** Carreira · **Ano:** 2023 · **Régua:** A3, Confissão em 1ª pessoa

“Eu tenho uma entrevista de emprego e quando a pessoa me perguntar qual meu defeito...”

Fonte: tiktok.com/@raydorh/video/7216813838983761158 (primeira frase falada)

Número: 1,1 mi de visualizações (contador do TikTok, visto em 14/10/2026)

Mecanismo: Identificação

Por que prende: Abre na voz de quem tem o problema, em primeira pessoa, com o medo exato da pergunta temida. Quem vai a uma entrevista se reconhece antes da dica aparecer.

Molde: Eu tenho [situação] e não sei o que [fazer]

Exemplo: Eu tenho uma reunião com investidor e não sei responder

V077. Sam Altman (@sama)

Rede: X · **Origem:** Fora do Brasil · **Nicho:** Tecnologia · **Ano:** 2022 · **Régua:** A2, Contagem própria

“ChatGPT launched on wednesday. today it crossed 1 million users!”

Tradução: O ChatGPT foi lançado na quarta. Hoje passou de 1 milhão de usuários!

Fonte: x.com/sama/status/1599668808285028353 (primeira linha do post)

Número: 47.119 curtidas e 2.934 reposts (contagem pública do X, visto em 14/10/2026)

Mecanismo: Número

Por que prende: Duas datas curtas (quarta e hoje) e um número próprio fazem a velocidade aparecer sem adjetivo. O leitor calcula sozinho o intervalo e se impressiona.

Molde: [Projeto] saiu na [dia]. Hoje passou de [número]

Exemplo: A padaria abriu na segunda. Hoje passou de mil pães

V079. Max Gehringer (max-gehringer)

Rede: LinkedIn · **Origem:** Brasil · **Nicho:** Carreira · **Ano:** 2020 · **Régua:** A3, Confissão em 1ª pessoa

“Eu tinha um funcionário, o Tiago, que queria porque queria ser promovido.”

Fonte: linkedin.com/posts/max-gehringer_eu-tinha-um-funcion%C3%A1rio-o-tiago-que-queria-activity-6640923953411969024-Q8FL (primeira linha do post)

Número: 48.489 reações e 1.531 comentários (contador da página do LinkedIn, visto em 14/10/2026)

Mecanismo: História

Por que prende: Começa como causo com personagem de nome próprio e um desejo claro, a promoção. O leitor sabe que vem um conflito e uma lição, e muitos se veem no lugar do Tiago.

Molde: Eu tinha um [cliente/aluno], o [nome], que queria [desejo]

Exemplo: Eu tinha uma aluna, a Bia, que queria correr maratona

Os 20 moldes

Escreva a peça primeiro. Depois teste três destes moldes na mesma ideia e fique com o que passa nos três testes.

G001. Objeto banal decisivo

Formato: Reel, Carrossel · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Surpresa

Esse [objeto] decide [resultado] mais que [coisa óbvia]

Exemplo: Essa colher decide o bolo mais que o forno (confeitaria)

Por que funciona: Um objeto banal com peso desproporcional abre uma lacuna concreta.

Não use quando: Quando o objeto é caro ou de marca: vira propaganda.

G014. Uma coisa só

Formato: X, Reel · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Identificação

Abro [ferramenta] às [hora] e olho uma coisa só

Exemplo: Abro o banco às 7h e olho uma coisa só (finanças pessoais)

Por que funciona: Hábito específico e restrito: "uma coisa só" pede revelação.

Não use quando: Se a coisa for óbvia, como o saldo.

G034. Mesma base, dois orçamentos

Formato: Carrossel, Reel · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Surpresa

Mesmo [projeto], dois orçamentos: [valor] e [valor]

Exemplo: Mesma planta, dois orçamentos: 180 mil e 420 mil (arquitetura)

Por que funciona: Diferença enorme com a mesma base exige explicação.

Não use quando: Se você não vai detalhar onde o dinheiro foi.

G053. Cronômetro na mão

Formato: LinkedIn, X · **Objetivo:** Autoridade · **Emoção:** Desejo

Cronometrei [tarefa]: [tempo antes] viraram [tempo depois]

Exemplo: Cronometrei o onboarding: 40 minutos viraram 6 (SaaS B2B)

Por que funciona: Medida de tempo própria é prova difícil de contestar.

Não use quando: Se você mudou outra coisa junto e esconde.

G065. Demorei pra decidir

Formato: LinkedIn, X · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Identificação

Demorei [prazo] pra [decisão]. Devia ter sido no [prazo].

Exemplo: Demorei 8 meses pra desligar alguém. Devia ser no segundo. (RH)

Por que funciona: Erro de timing é universal entre gestores.

Não use quando: Se a pessoa desligada pode se reconhecer.

G078. Métrica comemorada à toa

Formato: LinkedIn, X · **Objetivo:** Autoridade · **Emoção:** Incômodo

Comemorei [métrica] por [tempo]. [Consequência seca].

Exemplo: Comemorei cadastros por seis meses. Ninguém pagava. (SaaS B2B)

Por que funciona: Métrica de vaidade confessada: a autoridade vem da autocrítica.

Não use quando: Se você ainda não sabe qual métrica importa agora.

G098. Respostas pra objeção

Formato: Carrossel, Reel · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Confiança

[N] respostas pra "[objeção]" que não [concessão]

Exemplo: 4 respostas pra "tá caro" que não baixam preço (loja online)

Por que funciona: Objeção universal com saída prática.

Não use quando: Se as respostas forem manipuladoras.

G101. Cobro e fico com

Formato: Reel, Carrossel · **Objetivo:** Autoridade · **Emoção:** Surpresa

Cobro [valor] por [unidade]. Fico com [valor].

Exemplo: Cobro R$ 350 por ensaio. Fico com R$ 90. (fotografia de casamento)

Por que funciona: A decomposição do preço surpreende e educa o cliente.

Não use quando: Se o seu público é o cliente que vai pedir desconto.

G118. Seguidores e vendas

Formato: X, LinkedIn · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Incômodo

[Número] seguidores, [número] vendas no mês.

Exemplo: 80 mil seguidores, 12 vendas no mês. (loja online)

Por que funciona: A desproporção crua quebra o mito da audiência.

Não use quando: Se você não vai explicar o que mudou depois.

G122. A primeira vez

Formato: Reel, X · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Identificação

A primeira vez que [ação] eu [reação inesperada].

Exemplo: A primeira vez que cobrei R$ 300 eu pedi desculpa. (fotografia de casamento)

Por que funciona: Toda profissão tem uma primeira vez, e a reação inesperada gera reconhecimento na hora.

Não use quando: Quando seu público ainda não viveu essa primeira vez e não reconhece a cena.

G160. O conselho que não sigo

Formato: Reel, X · **Objetivo:** Alcance · **Emoção:** Humor

Mandava [cliente] [conselho] e eu [fazia o oposto].

Exemplo: Mandava aluno dormir 8 horas e dormia 5. (personal trainer)

Por que funciona: Incoerência assumida com números é engraçada e humaniza o especialista.

Não use quando: Quando o conselho é sério e a piada tira a força da orientação.

G161. Aceito perder seguidor

Formato: Reel, X · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Incômodo

Posso perder [público], mas [prática] não [resultado].

Exemplo: Posso perder seguidor, mas dancinha não vende contabilidade. (contabilidade)

Por que funciona: A concessão antecipa o custo e dá voz a quem pensava igual e não falava.

Não use quando: Quando você não tem dado nem vivência para sustentar o veredito depois; aí vira só treta.

G172. Não culpo, culpo

Formato: Reel, LinkedIn · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Indignação

Não culpo [alvo aparente]. Culpo [causa estrutural].

Exemplo: Não culpo o aluno que falta. Culpo a grade. (academia)

Por que funciona: Tira o alvo das pessoas e coloca no sistema, o que reduz a briga.

Não use quando: Quando a causa estrutural vira desculpa para não assumir a sua parte.

G184. Enquete de estágio

Formato: Stories · **Objetivo:** Conversa na DM · **Emoção:** Identificação

Você está em qual: [estágio 1], [estágio 2] ou [estágio 3]?

Exemplo: Você está em qual: sem reserva, guardando ou investindo? (finanças pessoais)

Por que funciona: Tocar num botão custa pouco, e cada resposta vira um grupo para conversar.

Não use quando: Quando as opções são gosto e não estágio, ou quando uma delas envergonha quem marca.

G185. Pergunta para um papel

Formato: LinkedIn, X · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Identificação

Quem [papel] aqui: [pergunta que exige experiência]?

Exemplo: Quem contrata dev aqui: qual pergunta de entrevista aposentou? (RH)

Por que funciona: Endereçar a um papel puxa comentário longo de par, não emoji de fã.

Não use quando: Quando a pergunta é vaga como concorda?; isso é retórica, não pergunta.

G202. Antes da foto

Formato: Reel, Stories · **Objetivo:** Seguidor · **Emoção:** Surpresa

O que acontece com [produto] antes da [entrega visível].

Exemplo: O que acontece com um bolo antes da foto. (confeitaria)

Por que funciona: Mostra o trabalho invisível que justifica preço e gera admiração.

Não use quando: Quando o bastidor é igual ao resultado e não revela nada novo.

G208. Volto com o resultado

Formato: Stories · **Objetivo:** Seguidor · **Emoção:** Identificação

[Reunião] começando. Volto com o resultado.

Exemplo: Reunião de renovação começando. Volto com o resultado. (agência de marketing)

Por que funciona: Cria suspense com prazo de horas e treina a audiência a voltar.

Não use quando: Quando você não vai voltar se o resultado for ruim.

G225. Copia a mensagem

Formato: Carrossel, Stories · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Desejo

Copia essa mensagem para [situação desconfortável].

Exemplo: Copia essa mensagem para cobrar cliente sem constrangimento. (fotografia de casamento)

Por que funciona: Texto pronto para uma situação difícil é o conteúdo mais salvo que existe.

Não use quando: Quando a mensagem não foi usada por você de verdade.

G257. Tirar a aura

Formato: X, Reel, Stories · **Objetivo:** Comentário · **Emoção:** Humor

[Produto da moda] é [o que ele é]. Pronto.

Exemplo: Açúcar de coco é açúcar. Pronto. (nutrição)

Por que funciona: Frase seca tira a aura do produto e convida a defender ou concordar.

Não use quando: Se a diferença técnica existe e importa; vira simplificação errada.

G276. A régua física

Formato: Reel, Carrossel, LinkedIn · **Objetivo:** Salvamento · **Emoção:** Confiança

Dono de [negócio], seu [item] tem que caber em [limite].

Exemplo: Dono de restaurante, seu cardápio tem que caber numa mão. (restaurante)

Por que funciona: Vocativo direto e uma régua física, fácil de visualizar e aplicar.

Não use quando: Se o limite é arbitrário e você não sabe justificar.

A biblioteca completa

Estes 25 saíram da Biblioteca de Ganchos Virais, que tem três partes:

- **A régua completa**, com a contagem de 48 capas boas contra 28 reprovadas, os 5 movimentos permitidos, as 6 aberturas banidas e as capas corrigidas.
- **88 aberturas virais analisadas**, de YouTube, TikTok, X, LinkedIn e Threads, no Brasil e fora, com link, número, mecanismo e molde.
- **380 moldes de primeira linha**, em 17 intenções.

Vem num arquivo HTML que abre no navegador, sem internet, com busca, filtros por rede, nicho e mecanismo, botão de copiar e favoritos, e num PDF de consulta. Está em madureira.xyz/produtos/biblioteca-de-ganchos-virais.

QUEM ESCREVEU



Gabriel Madureira

Fundei a Kaleidos, agência de marketing e conteúdo, e trabalho com criação de conteúdo, marketing e IA. Uso o Claude Code e agentes de IA no dia a dia da agência, e é desse trabalho que saem os estudos e os materiais do madureira.xyz.

No Instagram sou @ga.madureira. No X, @ogmadureira.

SOBRE ESTE MATERIAL

Tudo aqui vem do que eu uso de verdade no meu trabalho: as regras, as medições e os exemplos saíram da minha operação e das peças que eu publiquei. Onde um número aparece, ele tem fonte. Onde não tinha fonte, o número não entrou.

Este material não promete resultado. Ele mostra o critério. O resultado depende do que você faz com ele.



Continue em madureira.xyz

PRÓXIMO PASSO	Biblioteca de Ganchos Virais madureira.xyz/produtos/biblioteca-de-ganchos-virais
ESTUDOS	Os guias completos, de graça, com um exercício no fim. madureira.xyz
NEWSLETTER	Os próximos estudos chegam por e-mail. madureira.xyz
MATERIAIS	Ebooks, ferramentas e bibliotecas. madureira.xyz/produtos

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA · @OGMADUREIRA