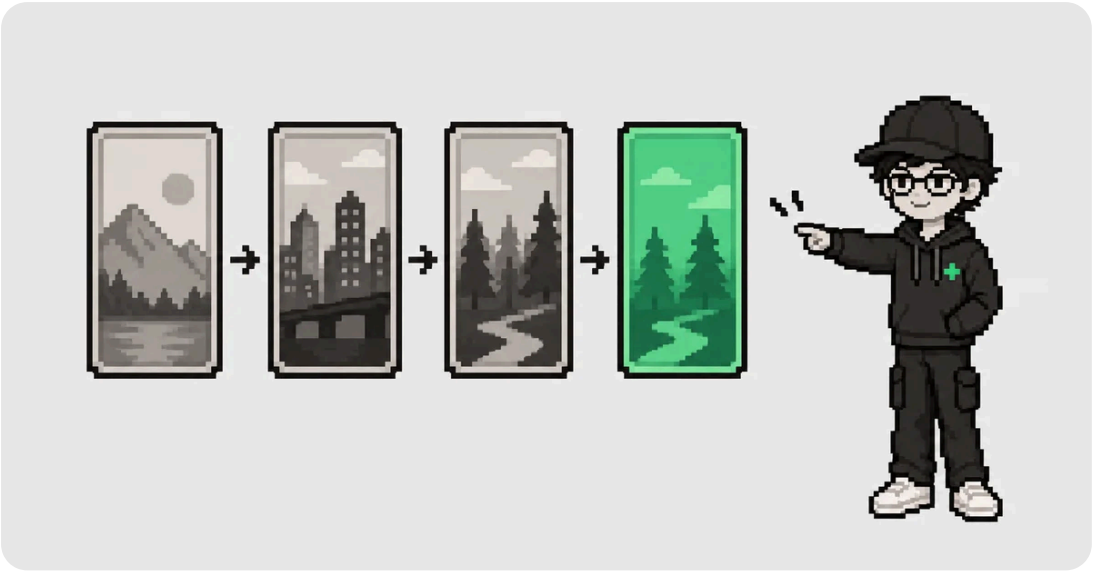
Madureira

MODELOS · GRATUITO



EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

Stories em Sequência

16 sequências, story a story

Dezesseis sequências de stories para quem vende o próprio trabalho, story a story, cada uma terminando num pedido específico. Diagnóstico, bastidor, objeção e convite

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA

madureira.xyz

MODELOS · GRATUITO

Stories em Sequência 16 sequências, story a story

Dezesseis sequências de stories para quem vende o próprio trabalho, story a story, cada uma terminando num pedido específico. Diagnóstico, bastidor, objeção e convite

SOBRE OS EXEMPLOS

Os textos de exemplo usam uma personagem inventada, a Bia, designer de marca que trabalha sozinha. Troque pelo seu caso. Nenhuma sequência aqui promete venda automática.

PARA QUEM É

Quem vende o próprio serviço pelo Instagram e usa stories como vitrine de oferta, ou não usa.

PARA QUEM NÃO É

Quem procura roteiro de lançamento com venda automática. As sequências criam conversa; a venda acontece nela.

Gabriel Madureira

EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

MADUREIRA.XYZ

NESTE MATERIAL

Sumário

■	Como usar estas sequências	4
■	As regras da sequência	4
01	Diagnóstico	6
02	Bastidor	9
03	Objeção	12
04	Convite	15
■	Uma semana montada	17
■	O checklist antes de postar	17
■	A folha para montar a sua	18
■	Para fechar	21

ABERTURA

Como usar estas sequências

Stories não servem para alcançar gente nova. Quem vê os seus stories já te segue. Eles servem para conversar com essa base: entender o que ela precisa, mostrar como você trabalha e, de vez em quando, convidar para um próximo passo.

O erro mais comum de quem vende o próprio trabalho é usar stories como vitrine de oferta: "vagas abertas", "chama no direct", repetido toda semana. A base aprende a pular. O caminho que funciona é o contrário: muita conversa, pouco pedido, e cada pedido com um destino específico.

Story é conversa. O pedido é a exceção, e sempre tem endereço.

Este material traz dezesseis sequências em quatro famílias, cada uma story a story, com o texto da tela, a interação e o pedido do fim. Elas não vendem sozinhas. Elas criam as conversas em que a venda pode acontecer.

As regras da sequência

01 **Três stories é o padrão; cinco é o teto para o dia a dia.** Passou de oito, a maioria sai antes do fim.

02 **O primeiro story promete ou mostra.** Uma cena boa que segura sozinha, ou a frase que diz o que vem. Até 10 palavras.

03 **Uma interação a cada três stories.** Enquete, caixinha de perguntas, controle deslizante, quiz. Sequência só de imagem cansa.

04 **Venda no máximo em um a cada cinco stories.** Acima disso é spam, mesmo que seja educado.

05 **Toda enquete volta.** Em até 24 horas você mostra o resultado com um comentário seu. Enquete sem retorno queima confiança.

06 **O pedido tem endereço.** "Responde com a palavra CARDÁPIO", "o link leva para a página do processo", "a caixinha está aberta até quinta". Nunca só "chama no direct".

07 **Texto dentro da área segura.** Longe dos 250 px de cima e dos 350 px de baixo da tela, onde o aplicativo põe nome, botões e campo de resposta. Letra grande o bastante para ler sem pausar.

08 **Foto real ganha de arte.** Story polido demais parece anúncio e recebe menos resposta.

Como medir

A métrica de stories é uma só: **respostas por pessoa alcançada**. Curtida no story quase não diz nada. Resposta diz que a pessoa quis falar com você. Olhe também em qual story a maioria sai: se for no primeiro, a abertura está fraca; se for no meio, a sequência está longa.

Como ler cada sequência

Cada sequência traz o objetivo, quando usar, a tabela story a story (o que aparece na tela e a interação) e o pedido. Os textos entre colchetes são para trocar pelo seu caso.

PARTE

01

Diagnóstico

Sequências para descobrir o que a sua base precisa antes de oferecer qualquer coisa. Rendem pauta para a semana inteira.

Sequência 01. A dor da semana

Objetivo: descobrir qual problema mais incomoda agora. Quando usar: segunda-feira, antes de definir a pauta da semana.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Qual destas mais te atrapalhou essa semana?	Foto do seu espaço de trabalho
2	[Problema A] ou [problema B]?	Enquete
3	Se não é nenhum dos dois, me conta qual é	Caixinha de perguntas
24 h	Deu [resultado]. Vou falar disso na quinta.	Print da enquete

Pedido: responder a caixinha. Resultado: a pauta da quinta sai da resposta da base.

Sequência 02. O termômetro

Objetivo: medir o quanto a base sofre com um problema específico. Quando usar: antes de escrever sobre um tema novo.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	De 0 a 10, quanto isso te incomoda?	Texto grande sobre fundo liso
2	[O problema em uma frase]	Controle deslizante
3	Quem marcou mais de 7: o que você já tentou?	Caixinha de perguntas

Pedido: contar o que já tentou. É ouro para saber qual solução a base já descartou.

Sequência 03. Antes da call

Objetivo: entender o momento de quem pensa em contratar alguém como você. Quando usar: uma vez por mês, no máximo.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Pergunta séria pra quem tem [tipo de negócio]	Foto sua
2	Você já contratou [o seu serviço] antes?	Enquete: sim / ainda não
3	Se sim: o que deu errado? Se não: o que te trava?	Caixinha de perguntas
24 h	As três respostas que mais apareceram	Prints sem nome

Pedido: responder a caixinha. As respostas viram texto da sua página de serviço.

Sequência 04. O quiz do erro comum

Objetivo: ensinar uma coisa e descobrir quem tem o problema. Quando usar: quando um erro da sua área aparece muito.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Teste rápido. Você acerta essa?	Texto grande
2	[Pergunta com 3 alternativas, uma certa]	Quiz

STORY	TELA	INTERAÇÃO
3	A certa é [X]. Por quê, em duas linhas.	Foto do exemplo
4	Errou? Responde ERREI que eu te mando [o material]	Texto

Pedido: palavra-chave, só se o material existe. Se não existe, troque o story 4 por "salva a dica nos destaques".

PARTE

02

Bastidor

Sequências que mostram como você trabalha. É a família que mais constrói confiança e a que menos parece venda.

Sequência 05. O antes e depois do dia

Objetivo: mostrar um trabalho saindo do zero. Quando usar: dia de entrega.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Hoje cedo estava assim	Foto do rascunho ou do problema
2	O que eu mudei, em uma frase	Foto do meio do processo
3	E ficou assim	Foto do resultado
4	Qual você escolheria?	Enquete entre duas versões

Pedido: votar. Mostre só trabalho com permissão do cliente, ou trabalho seu.

Sequência 06. O processo em três passos

Objetivo: explicar como você trabalha sem parecer apresentação comercial. Quando usar: quando alguém perguntou "como funciona".

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Me perguntaram como eu trabalho. Em 3 passos.	Foto sua
2	1. [passo, com o que a pessoa recebe]	Foto real do passo

STORY	TELA	INTERAÇÃO
3	2. [passo]	Foto real
4	3. [passo]	Foto real
5	Ficou alguma dúvida?	Caixinha de perguntas

Pedido: perguntar. As perguntas viram a próxima sequência e o FAQ da sua página.

Sequência 07. A ferramenta da semana

Objetivo: mostrar uma ferramenta ou um hábito real do seu trabalho. Quando usar: quando você mudou algo e funcionou.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Mudei uma coisa no meu processo	Print ou foto
2	Antes: [como era]. Agora: [como é].	Texto
3	Você usa algo parecido?	Enquete: uso / não uso

Pedido: votar. Não precisa de mais nada.

Sequência 08. O erro que eu cometi

Objetivo: humanizar e ensinar ao mesmo tempo. Quando usar: quando algo deu errado e você aprendeu.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Errei feio essa semana	Foto sua, sem filtro
2	O que aconteceu, em duas linhas	Texto
3	O que eu mudei para não repetir	Texto ou print

STORY	TELA	INTERAÇÃO
4	Já aconteceu com você?	Enquete: já / nunca

Pedido: votar ou responder. Conte o erro inteiro, com o que custou; erro pela metade soa como falsa modéstia.

PARTE

03

Objeção

Sequências que respondem, antes de alguém perguntar, as razões que fazem a pessoa não contratar. Use quando a base já conhece o seu trabalho.

Sequência 09. "É caro"

Objetivo: mostrar o custo de não resolver, sem falar de preço. Quando usar: perto de abrir agenda.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	"Parece caro." Ouço isso toda semana.	Texto grande
2	O que custa [o problema] continuar [mais um mês]	Texto com um exemplo concreto seu
3	Quanto isso te custa hoje?	Controle deslizante: pouco a muito
4	Quer ver o que entra no trabalho? Link aqui.	Sticker de link para a página do serviço

Pedido: o link leva para a página que explica o que entra. Não para o checkout, não para o WhatsApp.

Sequência 10. "Não tenho tempo"

Objetivo: mostrar quanto do processo é com a pessoa e quanto é com você. Quando usar: quando o seu serviço tira trabalho do cliente.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	"Não tenho tempo pra isso agora."	Texto grande
2	O que você faz: [lista curta, com tempo]	Texto
3	O que eu faço: [o resto]	Foto do seu trabalho
4	Isso cabe na sua semana?	Enquete: cabe / não cabe

Pedido: votar. Quem marcou "cabe" é quem você responde com atenção nos próximos dias.

Sequência 11. "Já tentei e não deu certo"

Objetivo: separar o seu jeito do que a pessoa já tentou. Quando usar: quando a sua área tem fama de não funcionar.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Já contratou [serviço] e se arrependeu?	Enquete: já / nunca
2	Os três motivos que eu mais ouço	Texto em lista
3	O que eu faço diferente em cada um	Texto em lista
4	O seu foi qual?	Caixinha de perguntas

Pedido: contar. Responda cada caixinha com cuidado: é ali que a conversa começa.

Sequência 12. "Será que é pra mim?"

Objetivo: dizer para quem o seu trabalho é e para quem não é. Quando usar: antes de abrir agenda.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Meu trabalho não é pra todo mundo	Foto sua

STORY	TELA	INTERAÇÃO
2	É pra quem [critério 1, critério 2]	Texto
3	Não é pra quem [critério]	Texto
4	Você está em qual lado?	Enquete: é pra mim / não é

Pedido: votar. Dizer para quem não é dá credibilidade ao resto.

PARTE

04

Convite

Sequências com pedido direto. Use uma por semana, no máximo, e só depois de dias de conversa.

Sequência 13. O material gratuito

Objetivo: levar a base para um material que resolve um pedaço do problema. Quando usar: quando o material existe e está pronto.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Fiz uma coisa pra quem [problema]	Foto do material aberto
2	O que tem dentro, em três linhas	Print de uma página
3	Responde FORMULÁRIO que eu te mando	Texto grande

Pedido: a palavra-chave diz o que chega. Responda todas as mensagens no mesmo dia.

Sequência 14. A newsletter

Objetivo: levar a base para o canal que não depende de algoritmo. Quando usar: no dia em que a edição sai.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Saiu hoje: [assunto da edição]	Print do começo do texto

STORY	TELA	INTERAÇÃO
2	A frase que eu mais gostei de escrever	Texto
3	Pra receber toda terça, o link está aqui	Sticker de link

Pedido: assinar. Uma vez por semana, no dia da edição.

Sequência 15. A agenda aberta

Objetivo: avisar que você tem espaço para novos clientes. Quando usar: quando tem, de verdade.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Abri espaço pra [quantidade real] projetos em [mês]	Foto sua trabalhando
2	Pra quem é, em duas linhas	Texto
3	Como funciona, em três passos	Texto
4	Responde AGENDA que eu te mando como começar	Texto grande

Pedido: palavra-chave. Não invente escassez: se você não tem limite real, não diga quantidade.

Sequência 16. A prova de quem já fez

Objetivo: mostrar o resultado de alguém que trabalhou com você. Quando usar: com autorização expressa do cliente.

STORY	TELA	INTERAÇÃO
1	Recebi isso ontem	Print da mensagem, com autorização
2	O que a gente fez, em duas linhas	Foto do trabalho
3	O que você quer resolver primeiro?	Caixinha de perguntas

Pedido: contar. A prova abre a conversa; a caixinha é onde ela continua.

Uma semana montada

Com as dezesseis sequências, uma semana equilibrada fica assim. Repare que o convite aparece uma vez só.

DIA	SEQUÊNCIA	FAMÍLIA
Segunda	01. A dor da semana	Diagnóstico
Terça	05. O antes e depois do dia	Bastidor
Quarta	14. A newsletter	Convite
Quinta	Retorno da enquete de segunda + 06. O processo	Bastidor
Sexta	10. "Não tenho tempo"	Objeção

Na semana seguinte, troque uma de cada família. Em um mês você usou quase todas, e a base viu muito mais conversa do que pedido.

O checklist antes de postar

- [ ] O primeiro story tem até 10 palavras e promete ou mostra
- [ ] A sequência tem entre 3 e 5 stories
- [ ] Tem pelo menos uma interação
- [ ] O pedido tem endereço (palavra, link ou caixinha com prazo)
- [ ] A palavra-chave só existe se o material existe
- [ ] Texto fora das bordas de cima e de baixo
- [ ] Enquete com retorno marcado para amanhã
- [ ] Prova de cliente só com autorização
- [ ] Nenhuma promessa de resultado

A folha para montar a sua

Folha 1. Minha sequência

STORY	TELA (ATÉ 10 PALAVRAS NO PRIMEIRO)	IMAGEM OU VÍDEO	INTERAÇÃO
1			
2			
3			
4			
5			
24 h			

Família: _____ Objetivo: _____ Pedido e endereço: _____

Folha 2. O mês de stories

SEMANA	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
1					
2					
3					
4					

Folha 3. O placar

SEMANA	PESSOAS ALCANÇADAS (MÉDIA)	RESPOSTAS	RESPOSTAS POR ALCANCE	STORY ONDE MAIS SAÍRAM	CONVERSAS QUE CONTINUARAM
1					
2					
3					
4					

FECHO

Para fechar

Nenhuma sequência deste material vende sozinha, e desconfie de quem promete isso. O que elas fazem é mais simples e mais útil: tiram você do modo vitrine e põem no modo conversa. Quem conversa com a base toda semana sabe o que ela precisa, e quando chega a hora de convidar, o convite parece continuação, não anúncio.

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.

STORIES EM SEQUÊNCIA · EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026 · MADUREIRA.XYZ



Continue em madureira.xyz

PRÓXIMO PASSO	Conteúdo OS madureira.xyz/produtos/conteudo-os
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