

■ PRESENTE GRATUITO

APOSTILA COM 50 GANCHOS VIRAIS

Uma Vida Melhor por Andreia Luci

Inspire-se • Adapte • Crie conteúdos com mais retenção

Storytelling

1. Queria ter entendido isso aos 14 e não só agora com (sua idade)
2. Se eu pudesse voltar no tempo, me diria exatamente isso.
3. um dia você acorda e percebe que perdeu tempo demais fazendo isso errado.
4. Tudo mudou depois que percebi esse detalhe.
5. levei (x) anos para aprender isso mas vou te ensinar em menos de 1 minuto.
6. o objeto ou material que o mais espertos conhecem, mas guarda em segredo.
7. desde que eu aprendi a (ação específica , você diz algo que aprendeu da forma correta , benefício social/resultado visível que chama a atenção.

Curiosidade

8. Explicando (assunto que você fala como se fosse algo que é muito familiar para as pessoas.

9. O que acontece com você se (ação inusitada algo que a pessoa fará por x dias.

10. truques proibições da(aí você fala sobre seu nicho, ou assunto específico que você quer falar)que vão melhorar o seu (desejo do público, especificar o truque que vai mudar a vida da pessoa).

11. Eu descobri isso sem querer.

Por que funciona: desperta curiosidade instantânea porque o cérebro quer descobrir o que foi encontrado e por que isso importa.

12. Ninguém está falando sobre isso.

Por que funciona: ativa exclusividade e sensação de informação privilegiada, fazendo a pessoa querer descobrir antes dos outros.

13. fofocas da (seu nicho)que você precisa saber pra edificar a sua vida.funciona porque ativa o nível máximo de curiosidade.

14. Coisas que aconteceram e você não percebeu

Por que funciona: provoca o ego e a curiosidade ao sugerir que existe algo importante passando despercebido.

15. Eu levei x anos pra perceber ou descobrir

Por que funciona: faz a pessoa assistir por curiosidade ou até mesmo pra dizer a mas eu sabia disso.

16. você pode (fala o desejo do seu público)mesmo sem(obstáculo do seu público)

Por que funciona: quebra uma crença limitante imediatamente.

17. Eu aposto que você nunca pensou nisso.

Por que funciona: desafia a mente e cria vontade imediata de conferir se a afirmação é verdadeira.

18. Esse pequeno detalhe muda tudo.

Por que funciona: mostra que uma mudança simples pode gerar grande impacto, despertando forte curiosidade.

Polêmicos

19. Desconstruindo conselhos de relacionamento que você ve na internet.

Por que funciona: quebra uma padrão ou uma crença que a pessoa já tenha visto.

20.o que nenhum (profissional do seu nicho) teve coragem de te contar sobre(o que você fala e ensina)e que você não terá coragem de colocar em prática.

Por que funciona: gera contraste e polêmica, fazendo a pessoa questionar o que ouviu ou faz por orientação de um profissional.

21. Se você é a única pessoa que não sabe [algo que você fala/ensina], vem que eu te ensino

Por que funciona: cria tensão e expectativa, porque o público quer descobrir o que ele é o unico que não sabe.

22. Eu sei que você acabou entendendo na escola que estudar sobre [seu tema] é completamente inútil mas nesse vídeo eu vou te mostrar que é mais importante do que você pensa

Por que funciona: provoca autorreflexão imediata e faz a pessoa querer descobrir se realmente é importante.

Emocionais

23. toda vez que você tiver a oportunidade de fazer (algo por alguém).

Por que funciona: transmite autenticidade e empatia, fazendo o público sentir que o conteúdo foi criado com propósito real, não apenas por alcance.

24. Eu precisava ouvir isso quando comecei.

Por que funciona: gera identificação imediata, porque muitas pessoas se enxergam no início de uma jornada parecida.

25. Às vezes o problema não é falta.

Por que funciona: acolhe dores internas e quebra crenças limitantes, criando forte identificação emocional.

26. Nem sempre Deus está dizendo não... às vezes é só ainda não.

Por que funciona: conecta esperança, fé e emoção, especialmente com públicos que valorizam mensagens de encorajamento.

27. Tem muito mais se passando dentro da cabeça de uma pessoa do que você pode imaginar.

Por que funciona: gera empatia, curiosidade e sensação de pertencimento, mostrando que a pessoa não está sozinha.

Renda Extra

28. Se eu precisasse fazer renda extra começando hoje, faria isso.

Por que funciona: transmite experiência prática e desperta curiosidade sobre qual caminho seria mais inteligente começar.

29. Uma forma simples de ganhar dinheiro usando só o celular.

Por que funciona: remove barreiras e mostra uma oportunidade acessível, aumentando o interesse imediato.

30. Comece, você não precisa começar perfeita.

Por que funciona: reduz medo e bloqueios emocionais, encorajando ação imediata.

Vendas

31. Ninguém compra de quem precisa vender.

Por que funciona: gera autorreflexão e faz a pessoa querer descobrir qual vendedor não precisa vender.?

32. Pare de vender assim.

Por que funciona: chama atenção de forma direta e cria curiosidade sobre o que está errado.

33. Eu testei um (produto) que eu nunca vi ninguém falando aqui na internet.

Por que funciona: storytelling + prova social leve, sem empurrar venda.

34 coisas que deixam sua casa com cara de casa de rico.

Por que funciona: ativa que sua casa vai ficar com cara de rica mas gastando pouco.

Receitas

35. Eu nunca vi essa receita na internet.

Por que funciona: ativa curiosidade e o ego será mesmo que não tem na internet.

36. Quem inventou isso é um gênio

Por que funciona: curiosidade, e vamos ver se é um gênio mesmo?

Autoridade

37.Olha só o que eles cobram pra te ensinar e eu vou te ensinar de graça.

Por que funciona: transmite credibilidade e o cerebro ja fica feliz porque não tem custo.

38. Se eu fosse ensinar uma iniciante, começaria aqui.

Por que funciona: gera confiança porque simplifica o caminho e mostra direcionamento claro para quem está começando.

39.Eu não sei se vocês viram... Mas essa semana...

Porque funciona:parece de extrema autoridade alguém estar falando de noticia nova e gera curiosidade sera que eu vi :

40.Provando que você não é burro é só desinformado.

Porque funciona: Parece um aprendizado que vai mudar sua vida.

41.Eu vou te ensinar uma tática pra você [desejo do público exagerado] mas você tem que me prometer que não vai usar isso pra [algo ruim].

Porque funciona: Gera uma curiosidade imensa do que seria e se realmente daria pra usar pra algo ruim .

42.Existe uma diferença gigantesca entre um [profissional iniciante do seu nicho], [intermediário] e [expert].

Porque funciona: Porque se ele sabe as diferenças quer dizer que ele é autoridade no assunto vou aprender .

43.[X documentários/ livros/ podcast/ filmes] que vão te ensinar a [desejo do seu público]

Porque funciona:Esse gancho entrega valor imediato e ativa curiosidade, porque o público sente que vai receber uma seleção pronta de conhecimento útil

44.Se não te ensinaram quando criança, eu ensino agora

Porque funciona: ativa emoção, identificação e curiosidade ao tocar numa sensação comum de falta ou aprendizado perdido.

45. Em 60 segundos vou te ensinar mais sobre [tema] do que você já aprendeu na vida inteira.

Porque funciona: cria impacto imediato com uma promessa ousada, despertando curiosidade e senso de urgência.

46.Enquanto você estava ocupado com [tema em alta/polêmica], tem uma outra [notícia/informação] que pode impactar completamente [algo relevante para o seu nicho].

Porque funciona: cria urgência e forte curiosidade ao sugerir que existe uma informação importante passando despercebida.

47.Se [problema MUITO comum], tem [x coisas] que você precisa prestar atenção.

Porque funciona: cria identificação imediata porque começa com um problema que muita gente reconhece em si mesma.

48.É isso que eu faço com [recurso/situação] [tempo/frequência] pra [resultado amplificado].

Porque funciona: desperta curiosidade porque revela um hábito ou método pessoal que gerou resultado, criando sensação de prova real e autenticidade. As pessoas naturalmente querem descobrir o que você faz para tentar reproduzir o mesmo resultado na própria vida.

49.[Coisas] que eu não uso/faço/permito [na minha vida/rotina] principalmente por eu ser [profissão/experiência].

Porque funciona: desperta curiosidade porque mistura autoridade com opinião pessoal. As pessoas querem descobrir o que alguém com experiência evita para aprender com esse conhecimento.

Podia facilmente ser usado por uma pessoa falando sobre carros.

50.Como saber [X] sem precisar [jeito errado que todo mundo faz].

Porque funciona: promete um caminho mais fácil, rápido ou inteligente para chegar ao resultado desejado. Ele quebra a crença de que é preciso seguir o método difícil que a maioria usa