Três roteiros de *Reels* para oraculistas

Os perfis que analisamos abrem com um assunto que a audiência reconhece, falam direto com quem assiste e indicam onde a conversa continua. Tire os exemplos abaixo do papel com dúvidas que você já escutou nas suas consultas.

1. Comece com uma dúvida real

> “Dá pra fazer uma tiragem quando você ainda nem sabe o que perguntar?”
>
> “Dá. Na minha consulta, a gente começa conversando sobre o que te trouxe até aqui. Daí eu te ajudo a chegar numa pergunta que faça sentido pro momento que você tá vivendo.”
>
> “Nos Stories de hoje eu deixei dois exemplos pra você testar.”

Antes de gravar, prepare os dois exemplos para os Stories. Se a pessoa chegou com “quero saber tudo sobre meu trabalho”, uma pergunta inicial pode ser “o que eu preciso considerar antes de trocar de emprego?”.

2. Dê duas opções e explique a diferença

> “Qual dessas perguntas você levaria pra uma tiragem? ‘Ele vai voltar?’ ou ‘O que eu preciso entender sobre essa relação?’”
>
> “Se a pessoa quer refletir sobre como agir agora, eu começaria pela segunda. Ela abre espaço pra conversar sobre o que tá ao alcance dela.”
>
> “Qual você escolheria? Me conta por quê.”

Mostre as opções na tela e dê um instante para a pessoa escolher. Use uma comparação que ajude a explicar o seu jeito de atender.

Do primeiro segundo *ao próximo passo*

3. Mostre um antes e depois

> “Olha o que muda quando uma pergunta chega à mesa mais clara.”
>
> “Vou usar um exemplo inventado. A pergunta chega assim: ‘Vai dar tudo errado se eu mudar?’ Eu começaria por ‘o que eu posso preparar antes dessa mudança?’. A segunda versão já dá um assunto concreto pra explorar na tiragem.”
>
> “Nos Stories eu mostrei outras maneiras de reformular essa pergunta.”

Grave mostrando as duas perguntas, com a segunda aparecendo quando você disser o que mudou. Abra os Stories antes de publicar o Reel e confira se a continuação está lá.

Teste duas aberturas

Escolha uma dúvida e escreva duas primeiras frases. Use uma pergunta direta numa versão e comece com um exemplo na outra. Mantenha o tema e o convite iguais. Compare a retenção que o Instagram mostrar e anote quais vídeos geraram conversas sobre o seu atendimento.

Se muita gente assistiu e pouca gente avançou, confira se ficou claro o que fazer depois. Pra quem quer marcar uma consulta, vale explicar onde pedir informações e o que a consulta inclui.

Inspirado na análise pública de @nadiadivinereadings e @scarlletmorgantarot, em 2026-11-20. Roteiros de exemplo escritos pela Aurora.