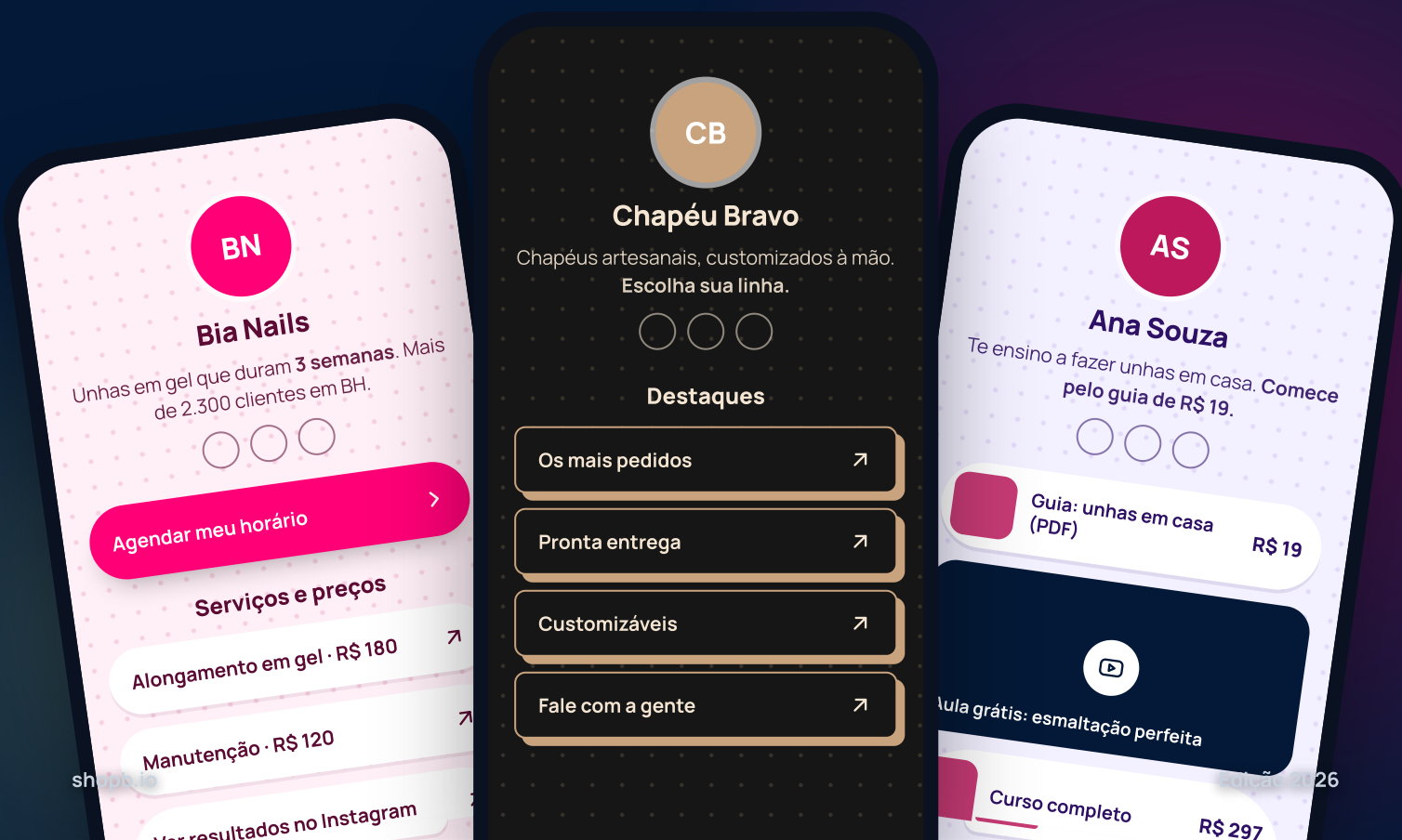


bio que vende é bio que convida

10 ideias de bio que vendem

Modelos prontos para copiar, com o texto da bio e os blocos para montar cada página na Shopbio.



A anatomia de uma bio que vende

Toda boa bio responde a quatro perguntas, nessa ordem. Os 10 modelos deste guia são variações dessa mesma estrutura.



1 Quem é você

O nome da página precisa ser o mesmo que as pessoas procuram: o da marca ou o seu.

2 O que você promete

Uma frase com o resultado que a pessoa ganha. Nada de “seja bem-vindo à minha página”.

3 Por que confiar

Um número, um lugar ou um tempo: “+2.300 clientes”, “em BH”, “desde 2018”.

4 O que fazer agora

O primeiro bloco é a ação principal. Um só, bem claro. O resto vem depois.

Como usar este guia

01

Escolha o modelo mais parecido com o seu negócio.

02

Copie a fórmula da bio e troque pelas suas palavras.

03

Monte os blocos na ordem mostrada em **Links** e ajuste as cores em **Design**.

1

Os números no celular mostram onde entra cada bloco do passo a passo.

01

SERVIÇOS

A promessa em uma linha

A BIO

Bia Nails

Unhas em gel que duram **3 semanas**. Mais de 2.300 clientes em BH.



Fórmula

O que você faz + o resultado que a pessoa ganha + uma prova em número.

Por que vende

Quem chega pela bio decide em poucos segundos se vale tocar em algo. Uma frase com resultado e número responde “por que você?” antes da pergunta aparecer.

Monte assim na Shopbio

1



Perfil

Escreva a promessa na bio e use negrito no resultado.

2



Link

Primeiro botão: “Agendar meu horário”, levando para a sua agenda.

3



Coleção

“Serviços e preços”, com um item por serviço.

✗ EM VEZ DE

~~Manicure. Atendo com hora marcada. Chama no direct!~~

Diz o que faz, mas não por que escolher você.



✓ USE

Unhas em gel que duram **3 semanas**. Mais de 2.300 clientes em BH.

O que você faz + o resultado que a pessoa ganha + uma prova em número.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

Use o número que mais impressiona: clientes, anos de experiência ou avaliações.

02

LOJA

Um produto na vitrine

A BIO

Café Lua

Torra própria, entrega em SP. **O café da semana está aqui embaixo.**



Fórmula

Quem você é + o produto da vez + uma seta para ele.

Por que vende

Dez produtos no mesmo nível fazem a pessoa comparar e adiar. Um produto em destaque logo no topo vira decisão rápida: comprar ou não.

Monte assim na Shopbio

1



Produto

Coloque o carro-chefe como primeiro bloco, com foto boa e preço.

2



Texto

Uma frase curta: por que esse e não outro.

3



Coleção

"Outros cafés" logo abaixo, para quem quer mais opções.

✗ EM VEZ DE

~~Cafés especiais. Link abaixo.~~

Não diz o que tem de especial nem o que comprar.



✓ USE

Torra própria, entrega em SP. **O café da semana está aqui embaixo.**

Quem você é + o produto da vez + uma seta para ele.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

Troque o produto em destaque toda semana e avise nos stories: dá motivo para voltar à página.

03

INFOPRODUTOS

O produto de entrada

A BIO

Ana Souza

Te ensino a fazer unhas em casa. **Comece pelo guia de R\$ 19.**



Fórmula

O que você ensina + um primeiro passo barato e claro.

Por que vende

Pedir R\$ 497 para quem acabou de te conhecer é difícil. Um produto pequeno e útil transforma seguidor em cliente, e quem já comprou uma vez confia mais para a próxima.

Monte assim na Shopbio

1



Produto

Produto digital de entrada (PDF, aula curta), com entrega automática do arquivo.

2



YouTube

Uma aula grátis mostrando o seu jeito de ensinar.

3



Produto

O curso completo por último, para quem já se convenceu.

✗ EM VEZ DE

~~Professora de unhas. Cursos e mais no link.~~

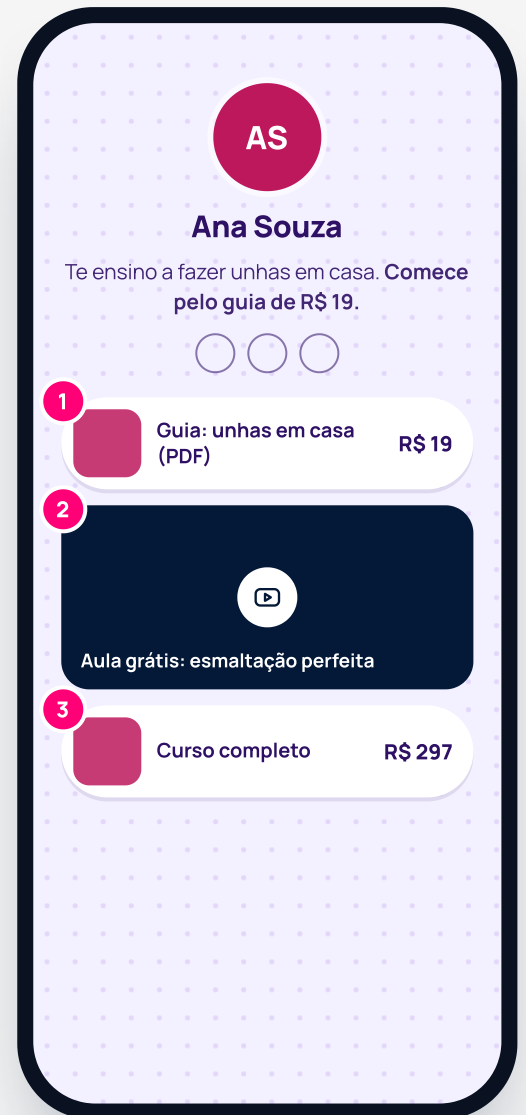
Não mostra o primeiro passo nem quanto custa.



✓ USE

Te ensino a fazer unhas em casa. **Comece pelo guia de R\$ 19.**

O que você ensina + um primeiro passo barato e claro.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

O produto de entrada precisa resolver um problema pequeno de verdade. Se ele for bom, ele vende o próximo.

04

LANÇAMENTOS

Lançamento com data marcada

A BIO

Ateliê Marina

Nova coleção Terra. **Abre sábado, 20h.** Entre na lista de aviso.



Fórmula

O que vem aí + dia e hora + o que fazer agora.

Por que vende

Data e hora criam um encontro marcado. Quem entra na lista antes chega na abertura pronto para comprar, e as peças limitadas acabam mais rápido.

Monte assim na Shopbio

1



Texto

Título com o nome da coleção e a data em destaque.

2



Link

"Quero ser avisada": grupo ou lista de transmissão do WhatsApp.

3



Produto

Opcional: uma peça em pré-venda para quem não quer esperar.

✗ EM VEZ DE

~~Ateliê de cerâmica. Novidades em breve!~~

"Em breve" não marca encontro com ninguém.



✓ USE

Nova coleção Terra. **Abre sábado, 20h.** Entre na lista de aviso.

O que vem aí + dia e hora + o que fazer agora.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

No dia, mude a bio para "Está no ar!" e troque o primeiro botão para a coleção.

Vitrine em categorias

A BIO

Chapéu Bravo

Chapéus artesanais, customizados à mão. **Escolha sua linha.**



Fórmula

O que você vende + o diferencial + um convite para escolher.

Por que vende

Com muitos produtos, a página vira lista sem fim. Categorias com nomes do jeito que o cliente pensa encurtam o caminho até o produto certo.

Monte assim na Shopbio

1



Coleção

"Mais pedidos": o atalho para quem não sabe o que quer.

2



Coleção

"Pronta entrega": para quem tem pressa.

3



Coleção

"Customizáveis": para quem quer algo único.

X EM VEZ DE

~~Chapéus. Clique no link para ver tudo.~~

"Clique no link" não ajuda a escolher.



✓ USE

Chapéus artesanais, customizados à mão.
Escolha sua linha.

O que você vende + o diferencial + um convite para escolher.



Tema de exemplo: ajuste em **Design**

dica

Nomeie cada coleção pelo que o cliente procura, nunca pelo código interno do estoque.

WhatsApp que fecha venda

A BIO**Doce Lia**

Doces por encomenda em Curitiba. **Peça seu orçamento no WhatsApp.**

**Fórmula**

O que você faz + onde + como pedir.

Por que vende

Para encomenda, a venda acontece na conversa. Um link com a mensagem já escrita tira a vergonha de começar e você já sabe de onde a pessoa veio.

Monte assim na Shopbio

1

**Link**

Link para wa.me com mensagem pronta (veja o exemplo abaixo).

2

**Coleção**

"Cardápio", com cada doce como Produto e preço.

3

**Texto**

Prazo mínimo e região de entrega, para evitar pedido impossível.

Exemplo de link do WhatsApp

<https://wa.me/5541900000000?text=Oi!%20Vim%20pela%20sua%20p%C3%A1gina>

✗ EM VEZ DE

~~Doces. Encomendas pelo direct.~~

Leva para o direct sem dizer onde, quanto ou como.

**✓ USE**

Doces por encomenda em Curitiba. **Peça seu orçamento no WhatsApp.**

O que você faz + onde + como pedir.



Tema de exemplo: ajuste em **Design**

dica

Monte o link uma vez no navegador, teste no celular e só depois cole no botão.

07

PROVA SOCIAL

Mostre antes de pedir

A BIO

Luz & Sal Fotografia

Fotografia de casamento. **140 casais desde 2018.**



Fórmula

Serviço + quantas vezes você já entregou + desde quando.

Por que vende

Serviço caro se vende com confiança. Ver o resultado de outros clientes antes do pedido de contato faz a conversa começar mais perto do "sim".

Monte assim na Shopbio

1



YouTube

O filme de um casamento real, logo no topo.

2



Coleção

"Histórias reais": links para álbuns e depoimentos.

3



Link

"Ver datas disponíveis", por último.

✗ **EM VEZ DE**

~~Fotógrafo. Amo o que faço.~~

Fala de você, não do resultado do cliente.



✓ **USE**

Fotografia de casamento. 140 casais desde 2018.

Serviço + quantas vezes você já entregou + desde quando.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

Peça autorização aos clientes e escolha histórias parecidas com quem você quer atrair.

08

PRIMEIRA COMPRA

Cupom de boas-vindas

A BIO

Mar Aberto

Moda praia feita em Floripa. **10% na primeira compra: BEMVINDA10**



Fórmula

O que você vende + um benefício para quem chega agora.

Por que vende

Um desconto pequeno e claro dá à pessoa um motivo para comprar hoje, e não “depois que eu olhar com calma”.

Monte assim na Shopbio

1

**Texto**

O código do cupom em negrito, com a validade.

2

**Produto**

Dois ou três destaques da estação.

3

**Link**

“Ver loja completa” para quem quer explorar.

✗ EM VEZ DE

~~Moda praia. Loja no link.~~

Não dá um motivo para comprar hoje.

**✓ USE**

Moda praia feita em Floripa. **10% na primeira compra: BEMVINDA10**

O que você vende + um benefício para quem chega agora.



Tema de exemplo: ajuste em **Design**

dica Cupom com prazo converte mais. Quando ele acabar, atualize a bio e o texto no mesmo dia.

Endereço e horário à vista

A BIO

Clínica Movimento

Fisioterapia e pilates na Savassi, BH. **Segunda a sábado.**



Fórmula

O que você faz + bairro e cidade + quando atende.

Por que vende

Para negócio físico, as dúvidas são sempre as mesmas: onde fica, que horas abre, como marcar. Responder isso na página evita perder o cliente no direct.

Monte assim na Shopbio

1



Link

"Agendar consulta", primeiro botão.

2



Link

"Como chegar", com o link do Google Maps do endereço.

3



Divisor

Separe e use um Texto com horários e convênios.

✗ **EM VEZ DE**

~~Clínica de fisioterapia. Agende já.~~

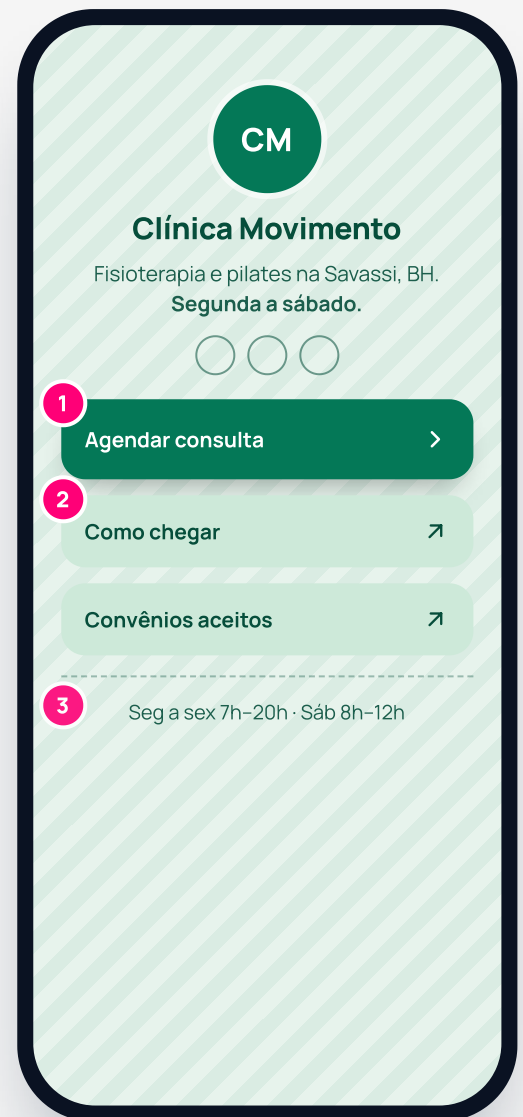
Falta onde fica e quando atende.



✓ **USE**

Fisioterapia e pilates na Savassi, BH.
Segunda a sábado.

O que você faz + bairro e cidade + quando atende.



Tema de exemplo: ajuste em **Design**

dica Atualize o horário em feriados. É a informação que mais gera reclamação quando está errada.

Fãs que viram apoiadores

A BIO

Gatos do Leo

Ilustro gatos todo dia. **Leve os wallpapers do mês por R\$ 9,90.**



Fórmula

O que você cria + um jeito pequeno de apoiar.

Por que vende

Quem já gosta do seu trabalho quer participar. Algo barato e frequente, como um pacote mensal, transforma curtida em renda.

Monte assim na Shopbio

1



Produto

Produto digital "Pacote do mês", com o arquivo entregue na hora.

2



Spotify

A playlist que toca enquanto você desenha, para criar vínculo.

3



Link

"Encomende uma ilustração" para quem quer algo personalizado.

✗ EM VEZ DE

~~Ilustrador. Me apoie!~~

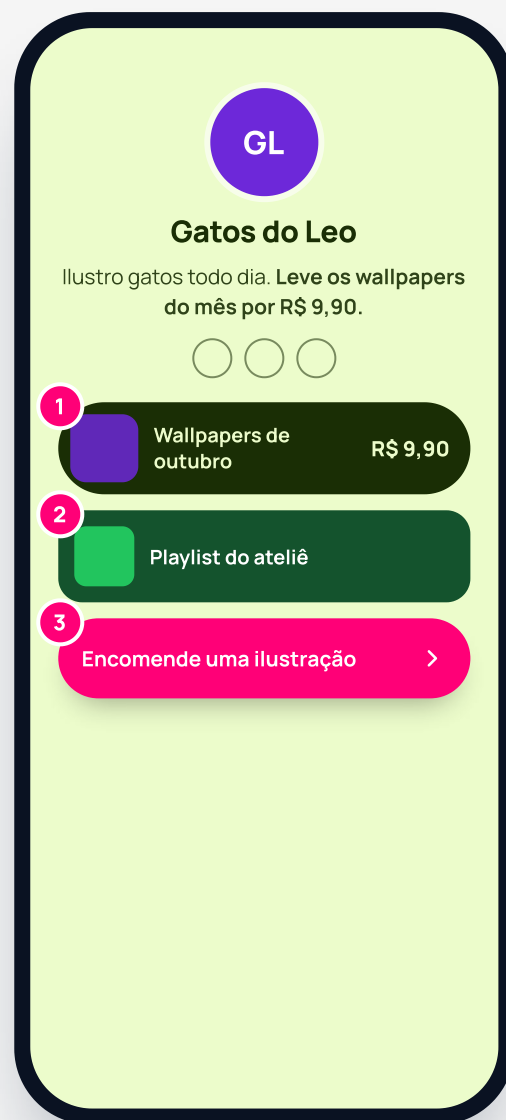
Pede sem oferecer nada em troca.



✓ USE

Ilustro gatos todo dia. **Leve os wallpapers do mês por R\$ 9,90.**

O que você cria + um jeito pequeno de apoiar.



Tema de exemplo: ajuste em Design

dica

Mostre na bio o que tem no pacote deste mês. A novidade é o que faz a pessoa voltar.

Checklist da página que vende

- | | |
|--|---|
| ☐ O nome da página é o mesmo que as pessoas procuram | ☐ A bio tem uma promessa com resultado, não uma saudação |
| ☐ Existe uma prova: número, lugar ou tempo | ☐ O primeiro bloco é a ação mais importante |
| ☐ Cada link tem um nome que diz o que acontece ao tocar | ☐ Produtos com foto, preço e descrição curta |
| ☐ Você testou todos os links no celular | ☐ As cores do tema deixam o texto fácil de ler |
| ☐ Datas, cupons e horários estão atualizados | ☐ O link shopb.io/seunome está na bio de todas as redes |

5 erros que derrubam vendas

- ☒ **Muitos botões do mesmo tamanho**
Destaque um. Os outros vêm depois.
- ☒ **“Clique aqui” como nome de link**
Diga o que acontece: “Ver cardápio”, “Agendar”.
- ☒ **Bio genérica**
“Seja bem-vindo” não vende. Fale do resultado.
- ☒ **Link quebrado ou desatualizado**
Revise a página toda vez que mudar uma oferta.
- ☒ **Página sem preço**
Quem não vê o preço pergunta, e muitos desistem antes.



Sua página pronta em minutos.

Links, loja com Pix e cartão, métricas e temas para deixar com a sua cara. Comece grátis e use um destes modelos hoje.

shopb.io/seunome

Criar minha página grátis



Aponte a câmera
para começar

leva 2 minutos!