

100 hook ideas για το 2026!

Περιεχόμενα

Πώς να σκέφτεσαι τα hooks	4
Πώς να τα χρησιμοποιείς στην πράξη	4
Τι λάθη να αποφεύγεις στα hooks	4
Κατηγορίες hooks.....	5
Ένας απλός κανόνας για να τα διαλέγεις	6
Πόσα hooks από κάθε κατηγορία να χρησιμοποιείς την εβδομάδα.....	6
Ο πιο απλός τρόπος να το σκέφτεσαι	6
Nº1 Hook: «3 λάθη που δεν θα έκανα αν...» Παράδειγμα:	7
Nº2 Hook: «3 πράγματα που δεν θα έκανα ποτέ ξανά. »	7
Nº3 Hook: «3 πράγματα που φέρνουν πελάτες το 2026.»	7
Nº4 Hook: «Maybe I'm wrong but...»	7
Nº5 Hook: «Αλλά ήθελα να το πω.»	7
Nº6 Hook: «Αν ανεβάζεις content, δες αυτό.»	7
Nº7 Hook: «Αν βαρέθηκες την ταλαιπωρία...».....	8
Nº8 Hook: «Αν γύριζα τον χρόνο πίσω, αυτό θα άλλαζα πρώτο.».....	8
Nº9 Hook: «Αν είσαι επαγγελματίας, δες αυτό.».....	8
Nº10 Hook: «Αν είσαι στην περιοχή, δες αυτό.».....	8
Nº11 Hook: «Αν είχα 1€ για κάθε φορά...»	8
Nº12 Hook: «Αν είχα ακούσει αυτό νωρίτερα...».....	8
Nº13 Hook: «Αν έχεις επιχείρηση, δες αυτό πρώτα.».....	8
Nº14 Hook: «Αν έχεις παιδιά, δες αυτό.».....	9
Nº15 Hook: «Αν θες να προχωρήσεις...»	9
Nº16 Hook: «Αν κάνεις αυτό, σαμποτάρεις τον εαυτό σου.»	9
Nº17 Hook: «Αν κουράστηκες να περιμένεις...»	9
Nº18 Hook: «Αν νιώθεις ότι δουλεύεις πολύ και δεν βλέπεις αποτέλεσμα...»	9
Nº19 Hook: «Αν ξεκινάς τώρα...»	9
Nº20 Hook: «Αν ξεκινούσα από την αρχή, αυτό θα απέφευγα.».....	10
Nº21 Hook: «Αν το βλέπεις, είναι σημάδι.»	10
Nº22 Hook: «Αν το δεις μέχρι το τέλος, θα καταλάβεις.».....	10
Nº23 Hook: «Αν το καταλάβεις, είσαι μπροστά από το 95%.»	10
Nº24 Hook: «Αν χάθηκες με τα χαρτιά...»	10
Nº25 Hook: «Αν ψάχνεις δώρο, δες αυτό.».....	10
Nº26 Hook: «Ανήκεις στο 90% ή στο 10%;»	10

N°27 Hook: «Απλά μια σκέψη.»	11
N°28 Hook: «Αυτό αλλάζει τα πάντα.»	11
N°29 Hook: «Αυτό αλλάζει τον αλγόριθμο υπέρ σου.»	11
N°30 Hook: «Αυτό αυξάνει το engagement χωρίς διαφημίσεις.»	11
N°31 Hook: «Αυτό δεν το έκανε ΑΙ.»	11
N°32 Hook: «Αυτό διώχνει πελάτες.»	11
N°33 Hook: «Αυτό δουλεύει. Τα άλλα όχι.»	11
N°34 Hook: «Αυτό είναι το σημάδι...»	12
N°35 Hook: «Αυτό ζητάνε οι χρήστες.»	12
N°36 Hook: «Αυτό θα σε κάνει να σκεφτείς.»	12
N°37 Hook: «Αυτό κάνει τη διαφορά το 2026.»	12
N°38 Hook: «Αυτό μας ξεχωρίζει.»	12
N°39 Hook: «Αυτό μας το ζητάνε κάθε μέρα.»	12
N°40 Hook: «Αυτό με βοήθησε περισσότερο.»	13
N°41 Hook: «Αυτό μου πήρε 5 χρόνια να το καταλάβω.»	13
N°42 Hook: «Αυτό πρέπει να το ακούσεις.»	13
N°43 Hook: «Αυτό σε αφορά.»	13
N°44 Hook: «Αυτό σκοτώνει τις περισσότερες επιχειρήσεις.»	13
N°45 Hook: «Αυτό σου γλιτώνει χρόνο.»	13
N°46 Hook: «Αυτό φέρνει πελάτες.»	13
N°47 Hook: «Αυτό σου γλιτώνει λάθη.»	14
N°48 Hook: «Δεν ξέρω γιατί.»	14
N°49 Hook: «Δεν το πίστευα μέχρι να το δω.»	14
N°50 Hook: «Δες το τέλος.»	14
N°51 Hook: «Δοκίμασε αυτό.»	14
N°52 Hook: «Είμαι ο μόνος ή...;»	14
N°53 Hook: «Είναι θέμα στρατηγικής.»	14
N°54 Hook: «Είναι ιδέα μου ή...;»	15
N°56 Hook: «Έτοιμος.»	15
N°57 Hook: «Έτσι χτίζεις εμπιστοσύνη σε 10 δευτερόλεπτα.»	15
N°58 Hook: «Έχασα πελάτες από αυτό το λάθος.»	15
N°59 Hook: «Έχεις αυτό το πρόβλημα;»	15
N°60 Hook: «Η αλήθεια είναι...»	15
N°61 Hook: «Η σκληρή αλήθεια που αποφεύγουμε όλοι.»	15
N°62 Hook: «Ίσως αυτό να είναι το restart.»	16
N°63 Hook: «Κανείς δεν μιλάει για αυτό στην αρχή.»	16
N°64 Hook: «Κανείς δεν σου λέει αυτή την αλήθεια.»	16

N°65 Hook: «Κανείς δεν σου λέει αυτό για το 2026...»	16
N°66 Hook: «Κοίτα αυτό.»	16
N°67 Hook: «Κόντεψα να τα παρατήσω αλλά...»	16
N°68 Hook: «Μην αγοράσεις τίποτα πριν δεις αυτό.»	16
N°69 Hook: «Μην ανεβάζεις άλλο content αν δεν κάνεις αυτό.»	17
N°70 Hook: «Μην κάνεις αυτό το λάθος.»	17
N°71 Hook: «Μην συγκρίνεσαι.»	17
N°72 Hook: «Μόνο αυτό.»	17
N°73 Hook: «Μόνο εγώ το σκέφτομαι αυτό;»	17
N°74 Hook: «Μου συμβαίνει συχνά τελευταία...»	17
N°75 Hook: «Μπορεί να κάνω λάθος...»	17
N°76 Hook: «Να γιατί.»	18
N°77 Hook: «Οι ανταγωνιστές σου το κάνουν ήδη.»	18
N°78 Hook: «Οι πελάτες ρωτάνε πάντα αυτό.»	18
N°79 Hook: «Όχι, σοβαρά τώρα...»	18
N°80 Hook: «Περίμενε να δεις το #3.»	18
N°81 Hook: «Σε 6 μήνες θα είναι αργά για αυτό.»	18
N°82 Hook: « Σταμάτα. Αυτό αλλάζει το παιχνίδι.»	18
N°83 Hook: «Το παιχνίδι άλλαξε. Εσύ;»	19
N°84 Hook: «Το πιο απλό tip που δουλεύει ακόμα.»	19
N°85 Hook: «Το τελευταίο είναι το πιο σημαντικό.»	19
N°86 Hook: «Ψάχνεις κάτι καλό κοντά σου;»	19
N°87 Hook: «Μην έρθεις αν δεν...»	19
N°88 Hook: «Μόνο εγώ έχω αυτή την εμπειρία;»	19
N°89 Hook: «Μόνο εμένα με ενοχλεί αυτό;»	19
N°90 Hook: «Συμβαίνει και σε άλλους ή μόνο σε μένα;»	20
N°91 Hook: «Πείτε μου στα σχόλια...»	20
N°92 Hook: «Πριν vs Μετά τη χρήση.»	20
N°93 Hook: «Σου έχει τύχει αυτό;»	20
N°94 Hook: «Σταμάτα για 5 δευτερόλεπτα.»	20
N°95 Hook: «Σταμάτα να το κάνεις αυτό.»	20
N°96 Hook: «Το turning point του project.»	20
N°97 Hook: «Το έκανα και δούλεψε.»	21
N°98 Hook: «Το έμαθα με τον δύσκολο τρόπο.»	21
N°99 Hook: «Το λάθος που κάνουν 8 στους 10 πελάτες.»	21
N°100 Hook: « Το προϊόν που δεν περίμενα να πουλήσει.»	21

Πώς να σκέφτεσαι τα hooks

Τα hooks δεν είναι για να εντυπωσιάσουν, αλλά για να σταματήσουν τον σωστό κοινό. Δεν χρειάζονται ούτε φωνές, ούτε μεγάλες υποσχέσεις που δεν θα κρατήσεις μετά. Σκέψου το hook σαν την πρώτη πρόταση μιας κουβέντας. Αν είναι αληθινή και ξεκάθαρη, ο άλλος θα μείνει. Αν είναι γενική ή υπερβολική, απλά θα κάνει scroll.

Διάλεγε hooks που ταιριάζει με το περιεχόμενο και το brand σου. Όχι για να τραβήξεις όλους, αλλά για να μείνουν αυτοί που πρέπει.

Πώς να τα χρησιμοποιείς στην πράξη

Χρησιμοποίησε ένα hook κάθε φορά. Μην προσπαθείς να πεις πολλά μαζί. Κάτω από το hook, χτίσε μία απλή σκέψη. Πες κάτι που είδες, κάτι που έμαθες ή κάτι που σε δυσκόλεψε. Μίλα σαν άνθρωπος, όχι σαν διαφήμιση.

Στο τέλος βάλε ένα ξεκάθαρο αλλά ήρεμο CTA, σαν να λες «αν θες, πάμε παρακάτω». Όσο πιο ειλικρινές και συγκεκριμένο είναι το hook, τόσο πιο φυσικά θα έρθει η αντίδραση.

Τι λάθη να αποφεύγεις στα hooks

Το πιο συνηθισμένο λάθος είναι να προσπαθείς να τα πεις όλα από την πρώτη πρόταση. Άλλο λάθος είναι να εντυπωσιάζεις χωρίς λόγο ή να μιλάς σε όλους. Όταν ένα hook είναι υπερβολικό, γενικό ή υπόσχεται κάτι που δεν μπορείς να τηρήσεις, χάνεται αμέσως η εμπιστοσύνη του θεατή.

Απόφυγε φράσεις που δεν ταιριάζουν με το brand και το περιεχόμενο σου, clickbait που δεν οδηγεί πουθενά.

Το hook πρέπει να ανοίγει μια κουβέντα. Όχι να προσπαθεί να την κλείσει από την πρώτη γραμμή.

Κατηγορίες hooks

- **Hooks Ενδιαφέροντος (Awareness)**

Χρησιμοποιούνται όταν θέλεις απλώς να σταματήσει κάποιος το scroll και να πει «α, αυτό με αφορά». Δεν πουλάνε. Δεν εξηγούν. Ανοίγουν κουβέντα.

Παράδειγμα: «Μόνο εμένα με ενοχλεί αυτό;»

- **Hooks Ταύτισης (Relatable)**

Εδώ ο άλλος νιώθει ότι μιλάς για αυτόν.

Ιδανικά για engagement και σχόλια.

Παράδειγμα: «Μου συμβαίνει συχνά τελευταία...»

- **Hooks Προβλήματος (Pain)**

Δείχνουν ότι καταλαβαίνεις το πρόβλημα πριν μιλήσεις για λύση.

Δεν κατηγορούν — παρατηρούν.

Παράδειγμα: «Αυτό διώχνει πελάτες.»

- **Hooks Εμπειρίας (Authority μέσω εμπειρίας)**

Δεν λένε «ξέρω». Λένε «το έζησα».

Χτίζουν εμπιστοσύνη χωρίς έπαρση.

Παράδειγμα: «Το έμαθα με τον δύσκολο τρόπο.»

- **Hooks Αλλαγής / Insight**

Δείχνουν shift σκέψης.

Τι κατάλαβες που άλλαξε τον τρόπο που βλέπεις τα πράγματα.

Παράδειγμα: «Αυτό άλλαξε όλη μου τη νοοτροπία.»

- **Hooks Καθοδήγησης (Advisory)**

Σαν να σου μιλάει κάποιος δίπλα σου, όχι από έδρα.

Παράδειγμα: «Αυτό σε αφορά.»

- **Hooks Απόδειξης (Proof)**

Δείχνουν αποτέλεσμα ή διαφορά, χωρίς πολλά λόγια.

Παράδειγμα: «Αυτό δουλεύει. Τα άλλα όχι.»

- **Hooks Επείγοντος (Timing)**

Όχι φόβος. Χρονισμός.

Παράδειγμα: «Σε 6 μήνες θα είναι αργά για αυτό.»

- **Hooks Τοπικά / Άμεσης Σχέσης**

Ιδανικά για local επιχειρήσεις.

Παραδείγματα: «Ψάχνεις κάτι καλό κοντά σου;»

Ένας απλός κανόνας για να τα διαλέγεις

- Θεσ σχόλια → Ταύτιση
- Θεσ εμπιστοσύνη → Εμπειρία
- Θεσ κατανόηση προβλήματος → Pain
- Θεσ καθοδήγηση → Advisory
- Θεσ αποτέλεσμα / πώληση → Proof
- Θεσ σταμάτημα scroll → Awareness

Πόσα hooks από κάθε κατηγορία να χρησιμοποιείς την εβδομάδα

Για μια σταθερή και φυσική παρουσία (4–5 posts την εβδομάδα):

- **Awareness / Ενδιαφέροντος:** 1–2
Για να σταματάς νέο κόσμο και να ανοίγεις κουβέντα.
- **Ταύτισης (Relatable):** 1
Για σχόλια, αντιδράσεις και ανθρώπινη σύνδεση.
- **Προβλήματος (Pain):** 1
Για να δείχνεις ότι καταλαβαίνεις τι τους δυσκολεύει.
- **Εμπειρίας / Authority:** 1
Για να χτίζεις εμπιστοσύνη χωρίς να πουλάς.
- **Καθοδήγησης ή Απόδειξης (Advisory / Proof):** 1
Όταν θες να πας ένα βήμα παρακάτω (απόφαση, δράση).

Ο πιο απλός τρόπος να το σκέφτεσαι

- **Δευτέρα:** Awareness ή Ταύτισης
- **Τετάρτη:** Pain ή Insight
- **Παρασκευή:** Εμπειρίας ή Proof
- **ΣΚ (αν υπάρχει):** Local ή πιο χαλαρό

Δεν χρειάζεται να τα χρησιμοποιείς όλα κάθε εβδομάδα.
Καλύτερα λιγότερα και σωστά, παρά όλα μαζί.

Nº1 Hook: «3 λάθη που δεν θα έκανα αν...»

Παράδειγμα:

3 λάθη που δεν θα έκανα αν άνοιγα ξανά κατάστημα.

- Να μην φαίνομαι online
- Να ανεβάζω χωρίς λόγο
- Να περιμένω «στόμα με στόμα»

Η τοπική αγορά ξεκινά πια από την οθόνη.

CTA: Έλα να το δούμε μαζί

Nº2 Hook: «3 πράγματα που δεν θα έκανα ποτέ ξανά. »

Παράδειγμα:

3 πράγματα που δεν θα έκανα ποτέ ξανά.

- Να αμφισβητώ τη φωνή μου
- Να περιμένω «την τέλεια στιγμή»
- Να προσπαθώ να αρέσω σε όλους

CTA: Ακολουθήσε

Nº3 Hook: «3 πράγματα που φέρνουν πελάτες το 2026.»

Παράδειγμα:

3 πράγματα που φέρνουν πελάτες το 2026.

- ✓ Εξειδίκευση
- ✓ Εκπαίδευση πριν την πώληση
- ✓ Εμπιστοσύνη

Όχι περισσότερες προσφορές.

CTA: Κλείσε συζήτηση

Nº4 Hook: «Maybe I'm wrong but...»

Παράδειγμα:

Maybe I'm wrong but...

αν φοβάσαι να πεις άποψη, δεν χτίζεις brand.

Χτίζεις σιωπή.

CTA: Πες μου τη γνώμη σου

Nº5 Hook: «Αλλά ήθελα να το πω.»

Παράδειγμα:

Αλλά ήθελα να το πω.

Δεν είναι όλοι καλοί πελάτες.

CTA: Ας μιλήσουμε σοβαρά

Nº6 Hook: «Αν ανεβάζεις content, δες αυτό.»

Παράδειγμα:

Αν ανεβάζεις content, δες αυτό.

Ο κόσμος θέλει να ξέρει γιατί να έρθει σε εσένα.

CTA: Έλα να το δούμε

Nº7 Hook: «Αν βαρέθηκες την ταλαιπωρία...»

Παράδειγμα:

Αν βαρέθηκες τις αλλαγές, τα ψιλά γράμματα και να μαθαίνεις τα κόστη εκ των υστέρων, ίσως ήρθε η ώρα για ξεκάθαρες απαντήσεις.

CTA: Μίλα σήμερα με έναν σύμβουλο μας.

Nº8 Hook: «Αν γύριζα τον χρόνο πίσω, αυτό θα άλλαζα πρώτο.»

Παράδειγμα:

Αν γύριζα τον χρόνο πίσω, αυτό θα άλλαζα πρώτο.

Θα έβαζα στρατηγική πριν το content.

CTA: Μάθε πώς

Nº9 Hook: «Αν είσαι επαγγελματίας, δες αυτό.»

Παράδειγμα:

Αν είσαι επαγγελματίας, δες αυτό.

Η σταθερότητα στο ρεύμα σημαίνει λιγότερα απρόοπτα στην επιχείρηση.

CTA: Δες τι επιλογές έχεις

Nº10 Hook: «Αν είσαι στην περιοχή, δες αυτό.»

Παράδειγμα:

Αν είσαι στην περιοχή, δες αυτό.

Το καλό δεν χρειάζεται να είναι μακριά.

Χρειάζεται να είναι αξιόπιστο, ζεστό και να σου φτιάχνει τη μέρα από την πρώτη γουλιά.

CTA: Έλα να το δεις από κοντά

Nº11 Hook: «Αν είχα 1€ για κάθε φορά...»

Παράδειγμα:

Αν είχα 1€ για κάθε φορά που άκουσα «ανεβάζουμε, αλλά δεν αποδίδει»,

θα ήξερα ότι λείπει η στρατηγική.

CTA: Δες τι χρειάζεται

Nº12 Hook: «Αν είχα ακούσει αυτό νωρίτερα...»

Παράδειγμα:

Αν είχα ακούσει αυτό νωρίτερα, θα είχα γλιτώσει χρόνο και λάθη.

Η πρόοδος δεν έρχεται με περισσότερη προσπάθεια, αλλά με σωστή κατεύθυνση.

CTA: Μάθε πώς

Nº13 Hook: «Αν έχεις επιχείρηση, δες αυτό πρώτα.»

Παράδειγμα:

Αν έχεις κατάστημα με ρούχα, δες αυτό πρώτα.

Δεν φτάνει να έχεις ωραία κομμάτια.

Πρέπει ο άλλος να καταλάβει σε ποιον ταιριάζουν και τότε να τα φορέσει.

CTA: Έλα να το δεις από κοντά

Nº14 Hook: «Αν έχεις παιδιά, δες αυτό.»

Παράδειγμα:

Αν έχεις παιδιά, δες αυτό.

Τα ρούχα δεν χρειάζεται να είναι απλώς όμορφα.

Χρειάζεται να αντέχουν το παιχνίδι, να είναι άνετα και να τα φοράνε ευχάριστα.

CTA: Έλα να τα δεις από κοντά

Nº15 Hook: «Αν θες να προχωρήσεις...»

Παράδειγμα:

Αν θες να προχωρήσεις, πρέπει πρώτα να σταματήσεις να κάνεις τα ίδια.

Η αλλαγή ξεκινά από μια απόφαση.

CTA: Κάνε το επόμενο βήμα

Nº16 Hook: «Αν κάνεις αυτό, σαμποτάρεις τον εαυτό σου.»

Παράδειγμα:

Αν κάνεις αυτό, σαμποτάρεις τον εαυτό σου.

Να ξεκινάς διατροφή χωρίς να ακούς πραγματικά το σώμα σου.

Η σωστή αλλαγή δεν θέλει πίεση, θέλει καθοδήγηση.

CTA: Μίλα με διατροφολόγο

Nº17 Hook: «Αν κουράστηκες να περιμένεις...»

Παράδειγμα:

Αν κουράστηκες να περιμένεις σε ουρές,
και να χάνεις χρόνο για απλές διαδικασίες.

CTA: Έλα να το αναλάβουμε εμείς.

Nº18 Hook: «Αν νιώθεις ότι δουλεύεις πολύ και δεν βλέπεις αποτέλεσμα...»

Παράδειγμα:

Αν νιώθεις ότι δουλεύεις πολύ και δεν βλέπεις αποτέλεσμα,
το πρόβλημα δεν είναι η προσπάθεια.

Είναι ότι λείπει ξεκάθαρη στρατηγική.

CTA: Δες τι χρειάζεται

Nº19 Hook: «Αν ξεκινάς τώρα...»

Παράδειγμα:

Αν ξεκινάς τώρα, μην προσπαθήσεις να τα κάνεις όλα.

Κάνε σωστά τα βασικά.

CTA: Ξεκίνα σωστά

Nº20 Hook: «Αν ξεκινούσα από την αρχή, αυτό θα απέφευγα.»

Παράδειγμα:

Αν ξεκινούσα από την αρχή, αυτό θα απέφευγα.

Να λαμβάνω αποφάσεις χωρίς σαφή δεδομένα και ξεκάθαρη στρατηγική.

Η οργάνωση από την αρχή μειώνει το ρίσκο και το κόστος.

CTA: Κλείσε μια συνάντηση μαζί μας σήμερα!

Nº21 Hook: «Αν το βλέπεις, είναι σημάδι.»

Παράδειγμα:

Αν το βλέπεις, είναι σημάδι.

Ότι το γαλακτομπούρεκο σε φωνάζει.

CTA: Έλα να το πάρεις φρέσκο

Nº22 Hook: «Αν το δεις μέχρι το τέλος, θα καταλάβεις.»

Παράδειγμα:

Αν το δεις μέχρι το τέλος, θα καταλάβεις γιατί η ασφάλεια υγείας δεν είναι ακόμα ένα έξοδο.

Είναι σιγουριά για σένα και τους ανθρώπους σου, όταν τη χρειαστείς πραγματικά.

CTA: Μάθε τι καλύπτει και πώς σε προστατεύει

Nº23 Hook: «Αν το καταλάβεις, είσαι μπροστά από το 95%.»

Παράδειγμα:

Αν το καταλάβεις, είσαι μπροστά από το 95%.

Η μάθηση δεν είναι να διαβάζεις περισσότερο.

Είναι να μαθαίνεις σωστά, από νωρίς.

CTA: Δες πώς γίνεται στην πράξη

Nº24 Hook: «Αν χάθηκες με τα χαρτιά...»

Παράδειγμα:

Αν χάθηκες με τα χαρτιά, δεν φταις εσύ.

Φταίει ότι κανείς δεν στα τα εξήγησε απλά.

CTA: Επικοινωνήσε μαζί μας, για να σου δώσουμε μια καθαρή εικόνα.

Nº25 Hook: «Αν ψάχνεις δώρο, δες αυτό.»

Παράδειγμα:

Αν ψάχνεις δώρο, δες αυτό.

Κάποια κοσμήματα δεν είναι απλώς όμορφα.

Λένε αυτό που δεν χωράει σε λέξεις.

CTA: Έλα να το δεις από κοντά

Nº26 Hook: «Ανήκεις στο 90% ή στο 10%;»

Παράδειγμα:

Ανήκεις στο 90% που λειτουργεί χωρίς ξεκάθαρη στρατηγική

ή στο 10% που λαμβάνει αποφάσεις βάσει δεδομένων;

CTA: Δες πού βρίσκεσαι

Nº27 Hook: «Απλά μια σκέψη.»

Παράδειγμα:

Απλά μια σκέψη.

Μήπως δεν χρειάζεσαι περισσότερα, αλλά πιο σωστά;

CTA: Σκέψου το λίγο

Nº28 Hook: «Αυτό αλλάζει τα πάντα.»

Παράδειγμα:

Αυτό αλλάζει τα πάντα.

Όχι επειδή είναι καινούργιο, αλλά επειδή είναι καινοτόμο.

CTA: Δες γιατί

Nº29 Hook: «Αυτό αλλάζει τον αλγόριθμο υπέρ σου.»

Παράδειγμα:

Αυτό αλλάζει τον αλγόριθμο υπέρ σου.

Όταν μιλάς σε ανθρώπους, όχι σε νούμερα.

CTA: Μάθε πώς

Nº30 Hook: «Αυτό αυξάνει το engagement χωρίς διαφημίσεις.»

Παράδειγμα:

Αυτό αυξάνει το engagement χωρίς διαφημίσεις.

Όταν το περιεχόμενο έχει ξεκάθαρο μήνυμα και σωστή στρατηγική, οι αλληλεπιδράσεις έρχονται φυσικά.

CTA: Δες πώς το εφαρμόζουμε

Nº31 Hook: «Αυτό δεν το έκανε AI.»

Παράδειγμα:

Αυτό δεν το έκανε AI.

Το έκανε ανάλυση, εμπειρία και κατανόηση της επιχείρησης.

Γιατί οι σωστές αποφάσεις δεν βγαίνουν από templates.

CTA: Δες πώς δουλεύουμε

Nº32 Hook: «Αυτό διώχνει πελάτες.»

Παράδειγμα:

Αυτό διώχνει πελάτες.

Να μην νιώθει ο άλλος ευπρόσδεκτος.

Το χαμόγελο και η εξυπηρέτηση κάνουν τη διαφορά.

CTA: Έλα να το ζήσεις από κοντά

Nº33 Hook: «Αυτό δουλεύει. Τα άλλα όχι.»

Παράδειγμα:

Αυτό δουλεύει. Τα άλλα όχι.

Όταν ξέρεις τι προσφέρεις

και η ομάδα σου μιλάει στον σωστό άνθρωπο, τα αποτελέσματα έρχονται πιο φυσικά.

CTA: Δες πώς γίνεται στην πράξη

Nº34 Hook: «Αυτό είναι το σημάδι...»

Παράδειγμα:

Αυτό είναι το σημάδι...

Για την πρώτη σου προπόνηση.

Χωρίς πίεση, χωρίς συγκρίσεις.

CTA: Ξεκίνα σήμερα!

Nº35 Hook: «Αυτό ζητάνε οι χρήστες.»

Παράδειγμα:

Αυτό ζητάνε οι χρήστες.

Όχι περισσότερα posts.

Καθαρό μήνυμα, συνέπεια και περιεχόμενο που τους αφορά.

CTA: Δες τι έχει σημασία σήμερα

Nº36 Hook: «Αυτό θα σε κάνει να σκεφτείς.»

Παράδειγμα:

Αυτό θα σε κάνει να σκεφτείς.

Για το αν ζεις όπως θέλεις

ή απλώς όπως έμαθες.

CTA: Δες το λίγο αλλιώς

Nº37 Hook: «Αυτό κάνει τη διαφορά το 2026.»

Παράδειγμα:

Αυτό κάνει τη διαφορά το 2026.

Να σταματάς να αντιδράς

και να αρχίζεις να αποφασίζεις συνειδητά.

CTA: Δες πώς χτίζεται αυτό το mindset

Nº38 Hook: «Αυτό μας ξεχωρίζει.»

Παράδειγμα:

Αυτό μας ξεχωρίζει.

Φροντίζουμε τον καφέ σε κάθε βήμα,

για να τον απολαμβάνεις όπως πρέπει.

CTA: Έλα να το δοκιμάσεις

Nº39 Hook: «Αυτό μας το ζητάνε κάθε μέρα.»

Παράδειγμα:

Αυτό μας το ζητάνε κάθε μέρα.

Waxmelts σε χειμωνιάτικα και ζεστά αρώματα.

CTA: Παράγγειλε τα δικά σου σήμερα

Nº40 Hook: «Αυτό με βοήθησε περισσότερο.»

Παράδειγμα:

Αυτό με βοήθησε περισσότερο όταν άνοιξα το κατάστημα.
Να ακούω τον κόσμο που περνούσε την πόρτα
και να βελτιώνομαι κάθε μέρα, λίγο λίγο.

CTA: Έλα να μας γνωρίσεις από κοντά

Nº41 Hook: «Αυτό μου πήρε 5 χρόνια να το καταλάβω.»

Παράδειγμα:

Αυτό μου πήρε 5 χρόνια να το καταλάβω.
Εσύ δεν χρειάζεται να πάρεις τόσο.

CTA: Μάθε το νωρίτερα

Nº42 Hook: «Αυτό πρέπει να το ακούσεις.»

Παράδειγμα:

Αυτό πρέπει να το ακούσεις.
Όχι γιατί είναι ευχάριστο,
αλλά γιατί μπορεί να σου γλιτώσει χρόνο, λάθη και άγχος.

CTA: Δες τι εννοώ

Nº43 Hook: «Αυτό σε αφορά.»

Παράδειγμα:

Αυτό σε αφορά.
Αν έχεις βαρεθεί τα χαρτιά, τις ουρές
και να χάνεις χρόνο χωρίς λόγο.

CTA: Κλείσε ραντεβού μαζί μας

Nº44 Hook: «Αυτό σκοτώνει τις περισσότερες επιχειρήσεις.»

Παράδειγμα:

Αυτό σκοτώνει τις περισσότερες επιχειρήσεις.
Όχι η αγορά. Η σύγχυση.

CTA: Δες τι να αποφύγεις

Nº45 Hook: «Αυτό σου γλιτώνει χρόνο.»

Παράδειγμα:

Αυτό σου γλιτώνει χρόνο.
Να προγραμματίζεις την εβδομάδα σου
αντί να τρέχεις κάθε μέρα πίσω από εκκρεμότητες.

CTA: Ξεκίνα από σήμερα

Nº46 Hook: «Αυτό φέρνει πελάτες.»

Παράδειγμα:

Αυτό φέρνει πελάτες.
Όταν η επιχείρηση έχει ξεκάθαρη κατεύθυνση
και μιλάει σωστά στο κοινό που θέλει να προσεγγίσει.

CTA: Δες πώς εφαρμόζεται

Nº47 Hook: «Αυτό σου γλιτώνει λάθη.»

Παράδειγμα:

Αυτό σου γλιτώνει λάθη.

Όχι επειδή είσαι πιο έξυπνος, αλλά επειδή βλέπεις πιο καθαρά.

CTA: Δες πώς

Nº48 Hook: «Δεν ξέρω γιατί.»

Παράδειγμα:

Δεν ξέρω γιατί.

Αλλά όποιος το καταλαβαίνει, προχωράει πιο γρήγορα.

CTA: Δες αν το βλέπεις κι εσύ

Nº49 Hook: «Δεν το πίστευα μέχρι να το δω.»

Παράδειγμα:

Δεν το πίστευα μέχρι να το δω.

Πόσο αλλάζει μια επιχείρηση
όταν ξεκαθαρίσει τι θέλει και πώς το επικοινωνεί.

CTA: Δες το στην πράξη

Nº50 Hook: «Δες το τέλος.»

Παράδειγμα:

Δες το τέλος.

Εκεί είναι όλη η ουσία.

CTA: Δες το όλο

Nº51 Hook: «Δοκίμασε αυτό.»

Παράδειγμα:

Δοκίμασε αυτό.

Δες πώς δουλεύει στην πράξη πριν αποφασίσεις.

Χωρίς δεσμεύσεις. Χωρίς ρίσκο.

CTA: Ξεκίνα το δωρεάν trial

Nº52 Hook: «Είμαι ο μόνος ή...;»

Παράδειγμα:

Είμαι ο μόνος ή...;

Το σκέφτεσαι κι εσύ αλλά δεν το λες;

CTA: Πες μου

Nº53 Hook: «Είναι θέμα στρατηγικής.»

Παράδειγμα:

Είναι θέμα στρατηγικής.

Όχι τύχης. Όχι timing.

CTA: Δες πώς χτίζεται

Nº54 Hook: «Είναι ιδέα μου ή...;»

Παράδειγμα:

Είναι ιδέα μου ή...

μαθαίνουμε καλύτερα όταν καταλαβαίνουμε *το γιατί*
και όχι όταν απλώς αποστηθίζουμε;

CTA: Δες πώς γίνεται σωστά

Nº56 Hook: «Έτοιμος.»

Παράδειγμα:

Έτοιμος;

Γιατί το επόμενο βήμα δεν γίνεται μόνο του.

CTA: Πάμε παρακάτω

Nº57 Hook: «Έτσι χτίζεις εμπιστοσύνη σε 10 δευτερόλεπτα.»

Παράδειγμα:

Έτσι χτίζεις εμπιστοσύνη σε 10 δευτερόλεπτα.

Όταν λες ξεκάθαρα τι κάνεις και για ποιον.

CTA: Δες πώς

Nº58 Hook: «Έχασα πελάτες από αυτό το λάθος.»

Παράδειγμα:

Έχασα πελάτες από αυτό το λάθος.

Να θεωρώ δεδομένο ότι ο άλλος ξέρει τι θα βρει στο μαγαζί.

Όταν δεν το λες καθαρά, απλά προσπερνάει.

CTA: Πέρνα να μας γνωρίσεις από κοντά

Nº59 Hook: «Έχεις αυτό το πρόβλημα;»

Παράδειγμα:

Έχεις αυτό το πρόβλημα;

Γιατί αν το έχεις, δεν είσαι μόνος.

CTA: Δες τη λύση

Nº60 Hook: «Η αλήθεια είναι...»

Παράδειγμα:

Η αλήθεια είναι...

Δεν φταίει πάντα η αγορά.

CTA: Δες τι φταίει

Nº61 Hook: «Η σκληρή αλήθεια που αποφεύγουμε όλοι.»

Παράδειγμα:

Η σκληρή αλήθεια που αποφεύγουμε όλοι.

Η πρόοδος θέλει ευθύνη.

CTA: Δες τι σημαίνει

Nº62 Hook: «Ίσως αυτό να είναι το restart.»

Παράδειγμα:

Ίσως αυτό να είναι το restart.

Όχι από το μηδέν - από πιο σωστή βάση.

CTA: Δες πώς

Nº63 Hook: «Κανείς δεν μιλάει για αυτό στην αρχή.»

Παράδειγμα:

Κανείς δεν μιλάει για αυτό στην αρχή.

Ότι οι περισσότερες επιχειρηματικές δυσκολίες

δεν έρχονται από την αγορά, αλλά από αποφάσεις που δεν πάρθηκαν έγκαιρα.

CTA: Δες τι χρειάζεται να δεις νωρίς

Nº64 Hook: «Κανείς δεν σου λέει αυτή την αλήθεια.»

Παράδειγμα:

Κανείς δεν σου λέει αυτή την αλήθεια.

Γιατί δεν είναι ευχάριστη.

CTA: Δες την καθαρά

Nº65 Hook: «Κανείς δεν σου λέει αυτό για το 2026...»

Παράδειγμα:

Κανείς δεν σου λέει αυτό για το 2026...

Ότι δεν θα κερδίσουν όσοι κάνουν περισσότερα.

Αλλά όσοι αποφασίζουν πιο έγκαιρα και πιο καθαρά.

CTA: Δες τι σημαίνει για την επιχείρησή σου

Nº66 Hook: «Κοίτα αυτό.»

Παράδειγμα:

Κοίτα αυτό.

Δεν είναι απλώς ένα ρούχο.

Είναι αυτό που θα φοράς ξανά και ξανά.

CTA: Πέρνα να το δοκιμάσεις

Nº67 Hook: «Κόντεψα να τα παρατήσω αλλά...»

Παράδειγμα: Κόντεψα να τα παρατήσω αλλά...

σταμάτησα, έκανα ένα βήμα πίσω και είδα τι πραγματικά δεν δούλευε.

Από εκεί ξεκίνησε η αλλαγή.

CTA: Δες τι άλλαξε

Nº68 Hook: «Μην αγοράσεις τίποτα πριν δεις αυτό.»

Παράδειγμα:

Μην αγοράσεις τίποτα πριν δεις αυτό.

Περίμενε λίγο.

Δες αυτό πρώτα και μετά αποφασίζεις.

CTA: Δες το χαλαρά

Nº69 Hook: «Μην ανεβάζεις άλλο content αν δεν κάνεις αυτό.»

Παράδειγμα:

Μην ανεβάζεις άλλο content αν δεν κάνεις αυτό.

Σταμάτα για λίγο και σκέψου.

Σε ποιον μιλάς και τι θέλεις να καταλάβει.

CTA: Δες τι χρειάζεται πρώτα

Nº70 Hook: «Μην κάνεις αυτό το λάθος.»

Παράδειγμα:

Μην κάνεις αυτό το λάθος πριν επενδύσεις.

Μην βάλεις χρήματα κάπου

αν δεν ξέρεις τι περιμένεις να σου επιστρέψει.

CTA: Πάμε να το δούμε μαζί

Nº71 Hook: «Μην συγκρίνεσαι.»

Παράδειγμα:

Μην συγκρίνεσαι.

Δεν ξεκινήσατε από το ίδιο σημείο.

CTA: Δες τη δική σου πορεία

Nº72 Hook: «Μόνο αυτό.»

Παράδειγμα:

Μόνο αυτό.

Να καταλαβαίνει ο άλλος αμέσως.

Τι του προσφέρεις και γιατί το χρειάζεται.

CTA: Δες πώς εφαρμόζεται

Nº73 Hook: «Μόνο εγώ το σκέφτομαι αυτό;»

Παράδειγμα:

Μόνο εγώ το σκέφτομαι αυτό;

Ή απλά δεν το λέμε φωναχτά;

CTA: Πες μου

Nº74 Hook: «Μου συμβαίνει συχνά τελευταία...»

Παράδειγμα:

Μου συμβαίνει συχνά τελευταία στις τάξεις.

Οι μαθητές προσπαθούν πολύ, αλλά κανείς δεν τους έμαθε πώς να διαβάζουν σωστά.

CTA: Ας το δουλέψουμε μαζί

Nº75 Hook: «Μπορεί να κάνω λάθος...»

Παράδειγμα:

Μπορεί να κάνω λάθος... αλλά αξίζει να το σκεφτείς.

Οι καλύτερες αποφάσεις ξεκινούν όταν σταματάμε να βιαζόμαστε.

CTA: Σκέψου το λίγο αλλιώς

Nº76 Hook: «Να γιατί.»

Παράδειγμα:

Να γιατί.

Γιατί το θέμα δεν είναι να τρως λιγότερο, αλλά να τρως σωστά για εσένα.

CTA: Πάμε να το δούμε μαζί

Nº77 Hook: «Οι ανταγωνιστές σου το κάνουν ήδη.»

Παράδειγμα:

Οι ανταγωνιστές σου το κάνουν ήδη.

Το θέμα είναι αν θα το κάνεις κι εσύ σωστά.

CTA: Δες πώς

Nº78 Hook: «Οι πελάτες ρωτάνε πάντα αυτό.»

Παράδειγμα:

Οι πελάτες ρωτάνε πάντα αυτό.

«Μου ταιριάζει;»

Και εκεί είναι που ξεκινάει η σωστή εξυπηρέτηση.

CTA: Πέρνα να το δούμε μαζί

Nº79 Hook: «Όχι, σοβαρά τώρα...»

Παράδειγμα:

Όχι, σοβαρά τώρα...

Γιατί συνεχίζουμε να αγνοούμε τα βασικά;

CTA: Δες τι εννοώ

Nº80 Hook: «Περίμενε να δεις το #3.»

Παράδειγμα:

Περίμενε να δεις το #3.

Τα πρώτα δύο τα περιμένεις.

Το τρίτο είναι αυτό που κάνει τη διαφορά.

CTA: Δες το μέχρι το τέλος

Nº81 Hook: «Σε 6 μήνες θα είναι αργά για αυτό.»

Παράδειγμα:

Σε 6 μήνες θα είναι αργά για αυτό.

Όχι για να ξεκινήσεις στα social,

αλλά για να διορθώσεις ό,τι άφησες χωρίς στρατηγική.

CTA: Δες τι πρέπει να μπει πρώτα

Nº82 Hook: « Σταμάτα. Αυτό αλλάζει το παιχνίδι.»

Παράδειγμα:

Σταμάτα να αντιδράς — ξεκίνα να αποφασίζεις.

Όταν έχεις κατεύθυνση, οι κινήσεις σου γίνονται πιο ήρεμες και πιο σωστές.

CTA: Πάμε να το ξεκαθαρίσουμε μαζί

Nº83 Hook: «Το παιχνίδι άλλαξε. Εσύ;»

Παράδειγμα:

Το παιχνίδι άλλαξε. Εσύ;

Ή παίζεις με τους παλιούς κανόνες;

CTA: Δες τι ισχύει τώρα

Nº84 Hook: «Το πιο απλό tip που δουλεύει ακόμα.»

Παράδειγμα:

Το πιο απλό tip που δουλεύει ακόμα.

Γιατί βασίζεται σε λογική, όχι trends.

CTA: Δες ποιο είναι

Nº85 Hook: «Το τελευταίο είναι το πιο σημαντικό.»

Παράδειγμα:

Το τελευταίο είναι το πιο σημαντικό.

Και συνήθως το προσπερνάμε.

CTA: Δες το προσεκτικά

Nº86 Hook: «Ψάχνεις κάτι καλό κοντά σου;»

Παράδειγμα:

Ψάχνεις κάτι καλό κοντά σου;

Έναν καφέ για να ξεκινήσει σωστά η μέρα.

CTA: Πέρνα μια βόλτα

Nº87 Hook: «Μην έρθεις αν δεν...»

Παράδειγμα:

Μην έρθεις αν δεν είσαι έτοιμος να το δεις σοβαρά.

Γιατί μισές αποφάσεις φέρνουν μισά αποτελέσματα.

CTA: Δες αν σου ταιριάζει

Nº88 Hook: «Μόνο εγώ έχω αυτή την εμπειρία;»

Παράδειγμα:

Μόνο εγώ έχω αυτή την εμπειρία;

Ή απλά δεν το λέμε;

CTA: Πες μου

Nº89 Hook: «Μόνο εμένα με ενοχλεί αυτό;»

Παράδειγμα:

Μόνο εμένα με ενοχλεί αυτό;

Ότι ξεκινάμε με υπερβολές

και σταματάμε πριν γίνει συνήθεια;

CTA: Ξεκίνα πιο σωστά

Nº90 Hook: «Συμβαίνει και σε άλλους ή μόνο σε μένα;»

Παράδειγμα:

Συμβαίνει και σε άλλους ή μόνο σε μένα;

Να διαβάσω και να μην μου μένει τίποτα;

CTA: Πάμε να το κάνουμε πιο απλό

Nº91 Hook: «Πείτε μου στα σχόλια...»

Παράδειγμα:

Πείτε μου στα σχόλια...

Γιατί θέλω πραγματικά να δω αν ισχύει.

CTA: Γράψε τη γνώμη σου

Nº92 Hook: «Πριν vs Μετά τη χρήση.»

Παράδειγμα:

Πριν vs Μετά τη χρήση.

Το ίδιο κομμάτι.

Σωστό styling, άλλη εικόνα.

CTA: Έλα να το δούμε μαζί

Nº93 Hook: «Σου έχει τύχει αυτό;»

Παράδειγμα:

Σου έχει τύχει αυτό;

Γιατί αν ναι, δεν είναι τυχαίο.

CTA: Δες γιατί

Nº94 Hook: «Σταμάτα για 5 δευτερόλεπτα.»

Παράδειγμα:

Σταμάτα για 5 δευτερόλεπτα.

Και δες αν πας εκεί που θες ή απλά τρέχεις.

CTA: Δες το ψύχραμα

Nº95 Hook: «Σταμάτα να το κάνεις αυτό.»

Παράδειγμα:

Σταμάτα να το κάνεις αυτό.

Να πιέξεις χωρίς λόγο

και να ξεχνάς ότι τα πράγματα θέλουν χρόνο.

CTA: Πάμε να το δούμε αλλιώς

Nº96 Hook: «To turning point του project.»

Παράδειγμα:

To turning point του project.

Όταν σταματήσαμε να προσθέτουμε features

και αρχίσαμε να λύνουμε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα.

CTA: Δες πώς άλλαξε το προϊόν

Nº97 Hook: «Το έκανα και δούλεψε.»

Παράδειγμα:

Το έκανα και δούλεψε.

Όπως όταν καθαρίζεις το γραφείο σου
και ξαφνικά όλα μπαίνουν σε σειρά.

Έτσι μπήκε τάξη και στη δουλειά.

CTA: Πάμε να το δούμε μαζί

Nº98 Hook: «Το έμαθα με τον δύσκολο τρόπο.»

Παράδειγμα:

Το έμαθα με τον δύσκολο τρόπο.

Ότι όταν δεν βάζεις όρια και προτεραιότητες,
η δουλειά σε παρασύρει αντί να σε πηγαίνει μπροστά.

CTA: Δες τι να κάνεις διαφορετικά

Nº99 Hook: «Το λάθος που κάνουν 8 στους 10 πελάτες.»

Παράδειγμα:

Το λάθος που κάνουν 8 στους 10 πελάτες.

Και μετά αναρωτιούνται γιατί δεν δουλεύει.

CTA: Δες ποιο είναι

Nº100 Hook: «Το προϊόν που δεν περίμενα να πουλήσει.»

Παράδειγμα:

Το προϊόν που δεν περίμενα να πουλήσει.

Και όμως, μίλησε στο σωστό κοινό.

CTA: Δες πώς