



# DIRETO AO TOPO

HISTÓRIAS VIRAM MÉTODOS  
E O MÉTODO TE LEVARÁ AO TOPO

CHRISTIAN SCHUENCK



# DIRETO AO TOPO

PRIMEIRA EDIÇÃO

TEXTO POR : CHRISTIAN SCHUENCK

REVISÃO E FORMATAÇÃO: ANNA KLARA SCHUENCK

DIAGRAMAÇÃO E FINALIZAÇÃO: WILL VALMONT

# O PRIMEIRO PASSO

Diversas vezes, você encontrará a si mesmo diante dos vários caminhos que a vida tem a oferecer. E em sua maior parte, a insegurança e o medo do desconhecido podem afetar a sua decisão para o melhor caminho que tem a trilhar. O mundo não é feito de respostas óbvias, mas de perguntas certas que nos levam ao caminho para as respostas certas. Meu principal objetivo é guiar você pelos princípios universais utilizados por pessoas de sucesso que chegaram ao seu objetivo financeiro e pessoal.

Você deve estar se perguntando quem sou eu. Portanto, deixe-me apresentar. Meu nome é Christian Schuenck, sou casado com a maravilhosa Tatiane Werneck, comemorei meus 40 anos durante a pandemia e tenho muita história pra te contar!

É com imensa satisfação que ajudarei você a encontrar o melhor caminho para os seus objetivos como eu encontrei. Para isso, conto com mais de 20 anos de experiência na área de Gestão de Negócios, sendo formado em Administração com especialização em Gestão de Negócios e MBA em Gestão Empresarial e Sistemas de Informação. Trilhei o meu caminho pelas mais diversas áreas que me abriram portas para inúmeras outras oportunidades. Durante dois anos, morei nos Estados Unidos, onde tive a grande oportunidade de aprender os segredos dos americanos sobre empreendedorismo, voltei ao Brasil, fiquei mais um tempo trabalhando em grandes empresas pois queria adquirir o máximo de experiência possível.

Por todos os lugares que passei, consegui construir ambientes positivos e resultados expressivos para as empresas onde trabalhei.

**E ai veio a grande virada!**



Então, depois de construir toda a experiência que julgava necessária, decidi empreender em um negócio próprio e caminhar com as minhas próprias pernas. Foi quando tive de tomar as minhas maiores decisões e assim como todas as pessoas, hesitei em dar esse primeiro passo. Porém, devo dizer que se soubesse como era, teria começado muito antes. No entanto, quando vejo do ponto em que hoje estou, percebo como a experiência que construí ao longo de todos esses anos foi um dos principais motivos que me ajudaram a chegar até aqui. Sem a bagagem que trabalhei tanto para preencher, talvez não chegasse tão longe. E é com essa experiência que vou guiar o caminho para que você também possa chegar longe. Hoje, sou proprietário de uma escola de profissões no ramo físico, um polo de faculdade EAD, uma plataforma on-line de cursos de negócios. E hoje também, em sociedade com minha esposa, investimos diretamente no agronegócio. Negócios tão opostos, investimentos tão distintos. A grande chance para comprovar a minha teoria.



# E QUE TEORIA É ESSA?

Todos os negócios são, pelo menos, 80% iguais. E não importa a área de atuação ou quanto dinheiro você dispõe. A diferença é o conhecimento e a determinação necessárias para fazer as coisas acontecerem. Eu não só entendi o processo de investimento, como aprendi sua estrutura para aplicar no que você quiser, e ter resultados. A partir disso, encontrei um padrão na administração ao longo da minha vida, analisando diversos outros negócios que levaram pessoas a ter excelentes resultados fazendo o que mais gostam.

Imagino que esteja pensando em milionários ou pessoas com a vida ganha, que dispõe tempo e dinheiro, mas estou falando de uma realidade muito mais próxima. Pessoas comuns, como eu e você, que começaram a partir do nada e tiveram a coragem de trocar seus empregos pela chance de crescer empreendendo e hoje, além de viver daquilo que gostam, obtiveram sucesso em um negócio estável e lucrativo.

E para mostrar que você também pode ser uma dessas pessoas, desenvolvi uma pesquisa completa para entender o os segredos dos negócios a partir da perspectiva dessas pessoas que alcançaram o sucesso onde tantos outros ressentem.

Agora, irei te apresentar a história de 5 profissionais, cada um em sua diferente área de atuação no mercado de negócios. Seja no ramo digital ou físico. E a partir da trajetória de cada um deles, irei te mostrar o compensador caminhos para o sucesso e realização, não só financeira como também pessoal. Ou seja, o equilíbrio entre viver bem e ganhar dinheiro.

A partir desse conhecimento, desenvolvi também um curso, muito mais completo e dinâmico, para ajudar você a ir direto ao topo!

Você pode acessá-lo por aqui:

**MÉTODO DIRETO AO TOPO**



# PARTE UM

# O PODER DA ESCRITA

Começando pelo mundo digital, a história do nosso primeiro profissional mostra que uma boa habilidade de escrita somada à vontade de vender pode resultar em um caminho satisfatório.



Alexandre Viveiros é Copywriter e estrategista de negócios. Com poucas palavras, ele é capaz de convencer seus potenciais clientes a tomarem decisões que, de outra forma, não seriam tão interessantes. Sendo eu mesmo cliente dos cursos que oferece, quem olha apenas seu perfil não imagina a grande capacidade de produzir conteúdo de qualidade e vender esse conteúdo.

Nos últimos 4 anos, Alexandre participou diretamente na construção de copys e estratégias de vendas de 47 lançamentos no mercado brasileiro. Produtos digitais e físicos, serviços e eventos que resultaram em mais de 20 milhões de reais em vendas. Além disso, em 2020, lançou o estimado The Checklist, um curso que já ajudou milhares de pessoas a fazerem seus próprios lançamentos digitais.

Para Alexandre, entretanto, saber a arte da escrita persuasiva não é o suficiente para ter êxito no mundo digital, existe muito mais por trás de um profissional de sucesso.

Antes de tudo, seu primeiro passo foi, de fato, adquirir a experiência necessária. Ele se tornou especialista em uma área de atuação. Copywriter, a escrita persuasiva. Percebendo que poderia ter sucesso, no entanto, não se contentou em permanecer limitado a apenas um empregado. Alexandre queria ganhar mais, tinha em si uma característica fundamental para todo aspirante a empreendedor de sucesso: sangue nos olhos.



Ele traçou seu caminho para novos conhecimentos que pudessem abrir mais e mais portas para o seu sucesso. Aprendeu desde estratégias de negócios a construir um bom storytelling, ser um especialista e entender a arte dos lançamentos. O que nos mostra outra característica essencial para um empreendedor. Ter a capacidade de ser generalista pode, várias vezes, ser deixada de lado. Muitas pessoas acreditam que se você tenta ser bom em tudo, na verdade, é só medíocre. Contudo, por mais contraditório que possa ser, empreendedores precisam saber de tudo um pouco, não muito de uma coisa só, pois isso nos limita. E para um empreendedor, limites são obstáculos a serem superados.

Portanto, Alexandre se dedicou ao seu negócio, criou o branding de sua marca e se preocupou com o posicionamento dela no mercado para construir o seu público. Além de tudo, Alexandre não teve medo de se expor. Muitas pessoas acreditam que esconder-se atrás de um nome de empresa é o certo a se fazer, pois não há necessidade em revelar a identidade por trás do sucesso. Mas é justamente o contrário! Pessoas vão se identificar com outras pessoas, não com suas empresas ou marcas esteticamente satisfatórias. As conexões humanas dependem, essencialmente, de seres humanos. Logo, para conseguir um público fiel, sólido e consistente é preciso oferecer identificação. Alexandre focou sua atenção em um mercado de nicho, bem específico, que facilitou para encontrar um público com o qual pudesse se conectar e assim criar uma comunidade fiel.

Além de todo o seu conhecimento, experiência e força de vontade, Viveiros deixa claro que Deus está sempre no controle. E embora esteja sempre disposto a fazer a sua parte, sem Deus nada disso seria possível. Alexandre Viveiros nos ensina como um caminho que, muitas vezes, nos parece tão difuso e obscuro pode se tornar mais fácil à medida de cada passo que você der ao longo desse caminho. Sua trajetória se torna um grande exemplo do que absorver e aplicar em sua própria realidade.



# PARTE DOIS

## ESPECIALISTA DE INSTAGRAM

Quando conheci Rodrigo Werner, ele tinha apenas 21 seguidores em seu perfil do Instagram. Um dia, ele começou a me seguir e eu, curioso, resolvi visitar sua página para descobrir quem era. O suficiente para despertar em mim o gatilho da curiosidade. Em seu perfil, uma chamada fisgou minha atenção. “Criei esse perfil do zero para ajudar empreendedores a atrair mais clientes e gerar vendas com a internet”. Assim, simples e objetivo. Então, nesse momento, decidi segui-lo de volta para entender o seu propósito.

E, bem, ele cumpriu o que havia prometido! Em pouco tempo, seu perfil cresceu de forma exponencial bem diante dos meus olhos. Rodrigo alcançou a marca de oito mil seguidores em poucos meses e, cada vez mais, dezenas de pessoas surgiam interagindo com ele constantemente. Diante de tamanha eficiência, não pude deixar de ir atrás para entender os seus métodos. Portanto, comecei a interagir com ele.

A primeira coisa que me acometeu foi o seu atendimento primoroso. Rodrigo é um cara extremamente atencioso. Mesmo quando não está tentando vender algo, ele se preocupa em te dar todo o auxílio necessário, ouvir todas suas perguntas e nunca deixar de te dar uma resposta. Com um atendimento de qualidade, fica mais fácil compreender como Rodrigo consegue cativar um público tão grande. O atendimento, em grande parte das vezes, é a primeira impressão. E a primeira impressão é a que fica!

Uma pitada de ousadia também não faz mal. Rodrigo traz metas ousadas em tudo o que faz, sempre instigando o interesse por trás desses desafios. Quando cada etapa dessas metas é concluída, a sensação de satisfação e serviço feito é arrebatadora, e sempre irá te motivar para mais outras, tornando-se assim um grande incentivo para continuar inovando e redescobrimo.



Outro ponto interessante que pude observar nos métodos de Rodrigo, é sua capacidade de cativar através de histórias. Em seu primeiro post no Instagram, ele já faz uso dessa arte chamada storytelling para gerar engajamento através da conexão com outras pessoas a partir dessas histórias.

Um dos seus grandes motivadores, foi o inconformismo. Insatisfeito com sua antiga realidade, Rodrigo decidiu ir além e buscar algo a mais, umas das principais características para um aspirante a inovador. Além disso, sua insaciável curiosidade o levou a buscar conhecimento fora do universo em que vivia, e foi olhar o que os americanos estavam fazendo em 2008. E foi através de um fórum de internet que aplicou outra ferramenta indispensável, o networking. A grande chave para o sucesso de qualquer ser humano, o responsável pela capacidade de se relacionar e criar laços que poderão ser utilizados para gerar negócios e resultados.

Rodrigo também acredita que sem Deus, nada do que está se realizando seria possível. Tem em seu discurso uma gratidão forte pelas realizações e resultados.

Sua trajetória demonstra, principalmente, como a força de vontade é uma grande motivadora. Com Rodrigo podemos aprender peças-chaves para um negócio de sucesso.

## PARTE TRÊS DE ENGRAXATE A EMPRESÁRIO

Saindo um pouco do mundo digital, quero apresentar uma história do mundo real e físico.

Através de um amigo em comum, tive a chance de realizar um encontro e conhecer uma pessoa singular. Figueira é dono de uma rede de lojas de vestuário. E posso garantir que foi ele quem me deu alguns dos melhores conselhos empresariais da minha vida.

De um passado de engraxate a um dos mais poderosos de sua cidade, Figueira tem uma trajetória extraordinária. No início de sua carreira, trabalhou para o maior varejista da cidade, e não desperdiçou a grande oportunidade de aproveitar todo o conhecimento de administração e vendas do seu antigo chefe. Para ele, o mais importante no início de sua carreira foi aproveitar as oportunidades de aprendizado e confiar em Deus para guiá-lo por sua jornada.



Quando começou a caminhar com as próprias pernas, Figueira fez seu branding pessoal antes mesmo de saber o que significava a palavra branding. E apostou tudo na habilidade de vendas, a principal chave para alavancar o seu negócio.

Sem vendas não há resultado. Por isso, Figueira conta com uma forte presença que, somado com falas bem articuladas, domina qualquer ambiente onde entra. Porém, não só de carisma vive o homem! Figueira sempre prezou o treinamento e o considera fundamental para a produtividade e motivação, portanto, sempre investiu no seu conhecimento e no dos seus funcionários.

Outro ponto importante para observar é que Figueira sempre mantém os olhos estreitos nos números de sua empresa. Segundo ele, o financeiro deve ser administrado “na unha”. Nada de deixar correr solto, pois todo o dinheiro que você captou nas vendas irá escorrer pelo ralo abaixo em despesas mal administradas.

Seguindo esses princípios à risca, Figueira transformou o pouco que tinha em um império. Hoje está praticamente aposentado, na faixa dos 60 anos de idade, viajando para o exterior de duas a três vezes ao ano para curtir a vida. Confessou-me que ainda não pretende parar de trabalhar pois “mente vazia é oficina do diabo”.

# PARTE QUATRO DO BRASIL PARA A AMÉRICA

Saindo do interior de Minas Gerais, proveniente de uma cidade com menos de cinco mil habitantes, antes dos 30 anos, Alan se encontrava nos Estados Unidos da América. Chegando lá ilegalmente, seu primeiro emprego foi como servente, limpando restaurantes de madrugada enquanto pela tarde fazia alguns bicos para complementar sua renda. Seu único momento de descanso era pela manhã, quando podia dormir um pouco.

Embora a jornada fosse dura e exaustiva, Alan tinha um objetivo claro e muito bem traçado: viver o famoso “Sonho Americano” e se tornar um homem rico.

Para isso, trabalhar duro fazia parte de seu plano. Em seus primeiros meses, sua jornada de trabalho era tudo, menos fácil. Ao longo do tempo, Alan sempre se manteve com um olhar atento, principalmente para o detalhe dos negócios em que trabalhava. Uma pequena rede especializada em limpeza de restaurantes nos períodos noturnos. Quando compreendeu a estrutura do negócio, encontrou uma oportunidade. Depois de descobrir quanto sua empresa cobrava dos restaurantes pela limpeza, decidiu abrir sua própria empresa no ramo. Só não contou a ninguém que a sua empresa era de um homem só!



O primeiro passo foi oferecer ao próprio restaurante que limpava um contrato por um preço mais acessível pela limpeza diária e quando recebeu a confirmação, soube que começava ali seu caminho para o tão sonhado Sonho Americano. Logo em seguida, pegou o segundo contrato com outro restaurante, onde conseguiu empregar um de seus amigos, que também havia acabado de chegar nos Estados Unidos. E assim fez, até atingir um total de seis contratos com outros restaurantes. A partir desse momento, Alan já não precisava mais passar a madrugada limpando, tudo o que precisava fazer era administrar seu próprio negócio. E o fez com maestria.

Quando conheci Alan, em 2003, estava em mais um ponto de sucesso em sua carreira. Logo que cheguei aos Estados Unidos, queria comprar o meu primeiro carro e um amigo indicou-me outro brasileiro que trabalhava na área de automóveis. Alan, nessa época, já havia se tornado sócio de um americano em uma concessionária de carros usados e sua especialidade era vender para brasileiros recém-chegados no país.

Com sua simpatia e desenvoltura, foi super atencioso com minhas demandas, fazendo as perguntas certas para traçar o meu perfil e encontrar o carro perfeito para minhas necessidades. Comprei um Ford Taurus branco com 6 anos de uso que, para mim, mais parecia uma espaçonave. Afinal, para quem nunca tinha comprado um carro, o primeiro sempre é o mais marcante.

Dai acabou surgindo uma amizade. E com Alan, eu aprendi muito sobre como transformar negócios em oportunidades. Não só com seus conselhos, só de observá-lo conseguia entender de onde vinha seu jeito visionário e o êxito em suas ações.

Onde quer que entrasse, sua primeira atitude era a análise. Entender como o negócio funcionava e quais eram as oportunidades ali envolvidas. Entrávamos em um restaurante qualquer para almoçar e logo ele já estava me mostrando o funcionamento do serviço, a forma do atendimento, onde poderia melhorar e o que ele poderia oferecer ao estabelecimento para agregar valor ao negócio. Era como se tivesse um olhar programado para isso. Mesmo sem ter cursado uma faculdade, era um analista profissional que não deixava escapar nada.

Ao longo dos anos de nossa amizade, Alan sempre me deixou com bons e sólidos ensinamentos, os quais irei levar sempre comigo:



**NÃO DEIXE PARA DEPOIS O QUE VOCÊ  
PODE FAZER HOJE.**

**VOCÊ NÃO PRECISA SABER PARA  
CONSEGUIR FAZER. PRIMEIRO DIGA  
SIM E DEPOIS DÊ UM JEITO DE  
APRENDER O TRABALHO.**

**TUDO NEGÓCIO É UMA  
OPORTUNIDADE, NÃO IMPORTA SE É  
DO SEU RAMO OU NÃO.**

**QUANTO MAIS PESSOAS VOCÊ  
CONHECER, MAIS PORTAS VOCÊ VAI  
ABRIR.**

**NÃO EXISTE SÁBADO, DOMINGO E  
FERIADO PARA O EMPREENDEDOR,  
TODO DIA É DIA DE FAZER DINHEIRO.**



# PARTE CINCO

## UMA HISTÓRIA PESSOAL

Por último e não menos importante, quero apresentar uma história que tive o prazer de acompanhar com os meus próprios olhos.

Sendo pecuarista, meu avô criava gado de corte e de leite. Conseguiu um negócio sólido e deixou uma boa base para seus filhos. Desses cinco filhos, apenas um, o seu caçula, decidiu seguir os mesmos passos. Meu pai.

Com uma boa estrutura à princípio, seu início no ramo foi ótimo e ele conseguiu manter um excelente negócio em sua época. No entanto, má administração o fez perder praticamente tudo. Infelizmente, faleceu coberto de dívidas, deixando para trás um patrimônio quase todo comprometido.

E por que eu, o filho dele, estou contando essa história? Porque foi observando a trajetória do meu pai que eu tive a chance de aprender com os seus erros. Não só acertos nos ensinam, os erros também são capazes de transmitir conhecimento.



Há uma frase de Otto Von Bismarck, primeiro chanceler do império alemão no século 19, da qual eu gosto muito:

**“Os tolos dizem que aprendem com os seus próprios erros; eu prefiro aprender com os erros dos outros”.**

Meu pai era, de fato, um excelente negociador. Um homem ousado com uma inteligência aguçada. Contudo, não desenvolveu a capacidade de administrar os seus negócios. E isso foi peça chave para a sua falha. Tudo que ganhava, acabava sendo gasto no próprio negócio. Não tinha uma reserva financeira nem estratégia de desenvolvimento de novos negócios.



Fazia sempre a mesma coisa e esperava resultados diferentes. Teve a chance de construir um império, porém, sucumbiu em duas das áreas mais essenciais para que um negócio sobreviva e prospere. Finanças e inovação.

Ter o controle financeiro do seu negócio é fundamental, não basta somente vender o produto e/ou serviço, é necessário aprender a controlar seus custos de forma eficiente. É esperado que um negócio tenha altos e baixos, por isso é importante que o controle de custos acompanhe essa oscilação constantemente, cortando gastos em momentos de escassez de faturamento e aumentando investimentos quando surgem oportunidades de negócios que trarão resultado.



Quanto à inovação, é uma parte essencial para manter uma empresa viva ao longo dos anos. Muitos negócios conseguem sobreviver por séculos oferecendo o mesmo tipo de serviço e/ou produtos, mas dominar a arte da inovação pode fazer toda a diferença para manter seu negócio prosperando. Inovação é evoluir processos, se adaptar às mudanças sociais e econômicas, entender e aplicar políticas de consumo e distribuição, e também ser capaz de ter uma visão diferente do mesmo problema, trazendo soluções alternativas, sejam estas mais baratas ou mais eficientes.



# RETA FINAL: OS PRINCÍPIOS

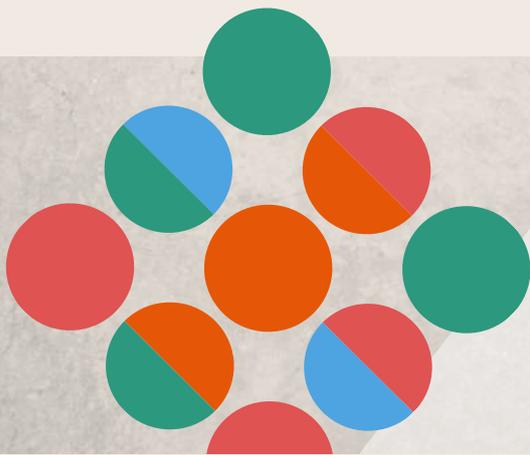
Apresentei a vocês cinco histórias tão distintas, ao mesmo tempo, com inúmeros pontos em comum, para que assim possam compreender melhor o caminho que têm pela frente ao trilhar em direção ao sucesso. A partir dessas histórias, gostaria de compartilhar com cada leitor o ouro extraído dessas trajetórias que tive o prazer de conhecer e que tanto me inspiram.

Para você que quer se tornar um empreendedor e alcançar o sucesso, apresento 10 princípios para conseguir alcançar um novo patamar com seu negócio.

**- Não adianta você escolher um negócio senão por afinidade. Se você não gostar do que faz, nunca terá sucesso.**

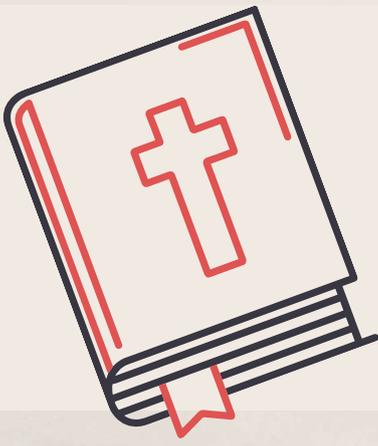


**- Se você quer ser um empreendedor de sucesso, acostume-se com o fato de que deve ser um generalista, dominar diversos conhecimentos sobre administração e negócios.**



**- Ser ousado é uma característica comum do perfil empreendedor. Se você não tem coragem de tentar algo novo, colocar sua cara na frente do negócio, arriscar em determinados momentos, principalmente no início, você nunca chegará aonde quer chegar.**





- Uma característica comum na maioria dos empresários que conheço é a confiança em Deus e o conhecimento da Bíblia, que, é o livro mais completo sobre princípios e empreendedorismo de todos os tempos.

- Inconformismo é outra característica que não pode faltar para o empreendedor. Nunca estar satisfeito com a situação e aquela vontade de evoluir sempre, movem essas pessoas.



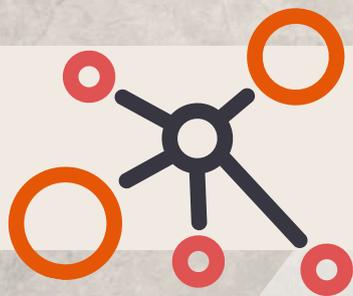
- Aprender e aplicar. O empreendedor não acumula conhecimento para depois usar, ele aprende e utiliza quase que em tempo real. E quanto mais ele faz, mais aprende e melhor se aperfeiçoa.



- Dominar a arte da venda e da negociação, além de saber fazer seu marketing pessoal muito bem.

**SALE  
SALE**

- Buscar conhecimento e fazer networking também estão entre as características fundamentais.



- Sem controle administrativo financeiro, tudo que você conquistar você vai perder.



Pensar fora da caixa, inovar e saber solucionar problemas são essenciais para te levar muito mais longe.



Entenda que não há uma receita fixa para o sucesso. Hoje, muitas pessoas se preocupam em encontrar a fórmula secreta sem se preocupar em traçar os princípios básicos. A intenção de buscar somente a técnica ou a ferramenta correta para mudar a vida financeira não é suficiente. Nada há de encontrar sem os princípios que solidificam o alicerce que você precisa para manter um negócio.

Depois de absorver todo o conteúdo aqui apresentado, então, você poderá usufruir melhor de técnicas, ferramentas, soluções e dicas através do meu curso completo DIRETO AO TOPO, onde te ajudo pessoalmente a traçar as estratégias para o SEU SUCESSO!

Conheça melhor o Curso **DIRETO AO TOPO**.

## MÉTODO DIRETO AO TOPO

Espero que seja capaz de compreender e aplicar o que aprendeu em sua realidade o quanto antes. E espero mais ainda saber dos resultados que o aguardam em seu caminho. Eu e a Equipe Mentor queremos ver o seu sucesso, assim como nós estamos experimentando o nosso!

Me siga no instagram para mais conteúdos como esse e para não perder o lançamento do meu curso: Direto ao Topo, o método.

@christian\_schuenck

**COM GRANDE PRAZER,**

Christian Schuenck, Sócio Fundador da Plataforma Mentor.

