



ВАСИЛИЙ В. ГОЛОЩАПОВ

# **КАК ПЕРЕЕХАТЬ В МОСКВУ И ВЫЖИТЬ!**

Василий Голощапов

**Как переехать в Москву и выжить!**

«Издательские решения»

**Голощапов В. В.**

Как переехать в Москву и выжить! / В. В. Голощапов —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-853417-1

Книга «Как переехать в Москву и выжить!» предлагает нестандартный подход к переезду в Москву. Многие умные, квалифицированные, думающие и имеющие цель, но не имеющие больших доходов россияне и жители постсоветского пространства получают прямое руководство к действию в вопросе: как же на самом деле переехать в Москву и там выжить?

ISBN 978-5-44-853417-1

© Голощапов В. В.  
© Издательские решения

## Содержание

Как переехать в Москву и выжить?	6
Книга для тех, кто действительно готов к переменам в жизни	7
Предисловие	8
Как всё поменять, не зная с чего начать?	9
Итак, чтобы сбить судьбу с толку, нужно пойти в неожиданном направлении!	10
Даже когда Вы работаете на нелюбимой работе – будьте максимально честными, это поднимает Вас в глазах руководства и обезоруживает Ваших противников	11
Ключевой момент – Москва на горизонте	12
Сделайте так, чтобы Вы стали ключевой фигурой в направлении – Москва!	14
Первые шаги	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **Как переехать в Москву и выжить!**

**Василий В. Голощапов**

© Василий В. Голощапов, 2017

ISBN 978-5-4485-3417-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Как переехать в Москву и выжить?**

Как я это сделал?

Как, не имея начальных собственных средств прожить в Москве первые год или два?

Как же выбраться из своего гнезда и оказаться в столице, с её возможностями, её активной жизнью, её зарплатами в 70, 100 и более тысяч рублей?

Как начать своё дело о котором мечтал с детства?

Как найти то, что уже отчаялся найти?

## **Книга для тех, кто действительно готов к переменам в жизни**

Дорогой читатель, скажу сразу, что эта книга не панацея, но от её прочтения может измениться вся Ваша жизнь. Поэтому, с первых строк я предупреждаю Вас о такой ответственности. И в том случае, если Вас это не пугает, смело – вперёд!

## Предисловие

Вы держите в руках эту книгу, а значит Вас уже точно посетила мысль о том, как же переехать в Москву и причин этой мысли может быть тысяча. Как известно, всё нематериальное когда-то становится материальным, так же, как и наша мысль о переезде. Но самое сложное – это начать путь от идеи до конечной цели, об этом мы и поговорим вначале.

В своё время, я также, как и многие жил в родном городе в двух часах авиаполёта, в сутках езды в поезде или двух тысячах километров от Москвы, на своей любимой улице, где прошло моё детство, юность и пришла зрелость. Да, мой мир был предсказуем, как пословица: «Где родился, там и содился.» Хотя поначалу всё складывалось отлично, интересная работа, друзья, жизнь была наполнена событиями. Но, со временем, я стал замечать, что мои планы, а они были грандиозные, к примеру, я хотел открыть собственную киностудию, так вот, мои планы оказались за гранью моей реальности. То есть, банально, чтобы осуществить их, мне нужно было работать в моём городе, лет сто – сто пятьдесят, чтобы заработать на свою студию. Проработав 5 лет в частном кино-видео бизнесе, как на «дядю», так и на себя, я отчётливо понял, что в маленьком городе решаешь не ты, а решают за тебя. Мои коммерческие идеи, которые, как я считал будут кормить, одевать и давать хорошую прибыль – осуществляли лишь первое, а именно – скромно кормили. Но даже в Древнем Риме, к хлебу полагались Зрелища. Друзья, знакомые из состоятельных семей, тем временем уже покупали свои собственные квартиры и вполне современные автомобили, а я по-прежнему ездил в общественном транспорте и жил на съёмных квартирах на «птичьих» правах. Да, был ещё денежный долг, который я обязался отдать за год, а растянул на три. Итак, в один момент я взглянул на мир, потом на свою жизнь и понял, что пришла пора всё поменять!

## **Как всё поменять, не зная с чего начать?**

Но как??? Как поменять то, что считал правильным? Москвичи говорят, и сейчас это будет уместно привести: «Если Вы начали дело и оно не дало прибыли за ТРИ месяца – закрывайте это дело, оно не прибыльно». Под «делом» можно вполне подразумевать и Ваши дела и планы на жизнь. Даже, если дать фору маленькому городу и попытаться растянуть московские ТРИ месяца на региональные год-полгода, эта формула работает в 99% случаях верно. 1% я оставляем на мифические события, навроде завещания богатой тётушки.

На тот момент не зная формулы удачного дела мой мозг руководствовался интуицией и здравым смыслом. Я решил подработать в коммерческой компании, которая приносила прибыль, но не была моим увлечением, то есть находилась в другом информационном и профессиональном поле и этим полем оказался – программный или софт-бизнес. Сегодня я понимаю, что этой работой могла оказаться любая стезя, в которой можно было мало-мальски разобраться имея среднее образование. Да, да! я лишь закончил общеобразовательную среднюю школу, это было всё моё официальное образование.

## **Итак, чтобы сбить судьбу с толку, нужно пойти в неожиданном направлении!**

Первые полгода я работал очень усердно и работа в какой-то момент мне стала даже интересной, хороший коллектив, уютный региональный офис, отличные отношения с руководством, мало-мальски неплохая зарплата + реализация собственных идей и амбиций. Но «вкатившись» в колею компании я понял, что могу влиять на принятие решений фирмы. Вначале это были небольшие рационализаторские предложения, затем предложения по нововведениям и в итоге решения по продвижению всей компании. На каком-то этапе с моим мнением стали считаться, то ли я был убедителен, то ли выглядел так, но я верил в свои предложения, это я хорошо помню.

**Даже когда Вы работаете на нелюбимой работе – будьте максимально честными, это поднимает Вас в глазах руководства и обезоруживает Ваших противников**

## Ключевой момент – Москва на горизонте

В один прекрасный день, будучи ответственным по продвижению и PR, я предложил – развивать работу компании – в Москве. Аргументов было порядка десяти, вот основные:

- Огромный рынок сбыта
- Доверие при покупке в Москве у клиента больше, чем в регионе
- Офис в Москве и московский телефон – это престижно!
- Проще решать вопросы с гос. организациями и крупными заводами.
- Москва – это круто!



Конечно, Вы спросите: «Но в Москве уже есть подобные компании или дилеры, зачем кому-то нужно тратить деньги на дополнительное базирование в Москве?»

В принципе всё так! Но, если в Вашем маленьком городе (всё что менее 3-х миллионов жителей, я называю маленьким) две – три одинаковые фирмы едва ли уживутся вместе, то в Москве с её официальными 12 миллионами жителей + ежедневными приезжими по 3 миллиона из области и других городов, Ваша фирма растворится в тысяче других подобных и будет всё равно востребована в сотни раз больше, чем в Вашем родном городе.

Да, в Москве уже был представитель компании, неплохой парень, коренной москвич, но со своими московскими амбициями и апломбом. И, как я и предполагал, ему было «глубоко фиолетово» на перспективы и продвижение компании, его интересовал только заработок. Эту идею я и постарался донести до руководства фирмы в которой усердно работал.

Но списка аргументов было конечно не достаточно. Нужно было с чего-то начать, чтобы показать свою необходимость и правильность действий. Я начал с самого безболезненного и гарантированного – я предложил участие в московских мега-выставках. И так как у меня уже

был опыт работы и жизни в Москве, руководство охотно поддержало мою идею и оплатило стенд на одной из выставок в Сокольниках.

**Сделайте так, чтобы Вы стали ключевой  
фигурой в направлении – Москва!**

## Первые шаги

Скажу честно, что работа на выставке отнимает кучу эмоциональных и физических сил, но когда цель для себя чётко сформирована, то пройти небольшие трудности – это как тренировка в спортзале перед Олимпиадой, впереди Вас ждёт заслуженная победа! Большим плюсом было то, что один из учредителей компании также ездил со мной на московские выставки, видел мою работу и «заряжался» московским ажиотажем перспектив. В этом смысле доказывать пользу Москвы для всего руководства мне было проще, учредитель сам видел перспективы и доносил информацию до руководства самостоятельно, либо с моей поддержкой. Показательным фактором были сделки на выставке, встречи с массой будущих клиентов и неожиданные интересные предложения от партнёров по бизнесу прямо на стенде компании. Мало-помалу выставки стали нормальным явлением, но необходимо было переходить к следующей стадии...

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.