



«حیات برتر»

روایت کسب و کار خانگی ثریا عودی

دکتر گفت: «تا آخر عمر باید تحت درمان باشی. بیماری که برایت تشخیص دادم کولیت اولسراتیو است». چند ماه بود که روده‌هایم با سر و صدا به هم می‌پیچید و خونریزی می‌کرد. پایم به دکترهای گوارش باز شده بود و یکی از هزاران نفری شده بودم که هر روز جلوی مطب دکتر صف می‌بست. فهمیدم زخم روده گرفته‌ام. داروهایم گران قیمت بود، اما با وجود آن هنوز درمان نشده بودم. وقتی از دکترم می‌پرسیدم چه پرهیزات غذایی را رعایت کنم می‌گفت: «همه چیز می‌تونی بخوری!»

با ناامیدی به طب سنتی مراجعه کردم و خواستم که حرف‌های آنها را هم بشنوم. یکی از شاگردان دکتر روازاده مرا به سمت اصلاح سبک تغذیه هدایت کرد و گفت بدون هیچ دارویی فقط با این اصلاحات به امید خدا درمان خواهی شد. باورش برای من که این چند ماه با داروی شیمیایی هم کامل درمان نشده بودم، سخت بود. اما تصمیم گرفتم برای یک ماه هر آنچه گفته بود عمل کنم. بعد از گذشت این مدت با رعایت آن پرهیزات در کنار دارو، دیدم که دیگر خبری از بیماری نیست. از آن روز تا به حال اصلاح روغن و شکر و نمک و گوشت و ظروف پخت غذا را در برنامه زندگی خودم وارد کرده‌ام. تمام دیگ‌هایم را از تفلون به مسی تغییر دادم و دیگر روغن مایع بازاری نخریدم.

بعد از آن بود که گذارم به خرید عسل و روغن‌های سالم افتاد. یک روز جایی مطمئن پیدا کردم که گفته بود اگر تعداد بیشتری محصول بردارید، قیمت همکاری می‌زند. من هم دل به دریا زدم و ده عسل خریدم که فقط یکی از آنها را نیاز داشتم و باید نه‌تای دیگر را می‌فروختم. از آنجایی که اولین بار بود می‌خواستم چیزی بفروشم، خجالت می‌کشیدم. ظرف‌های عسل را داخل فر پنهان کرده بودم و نمی‌دانستم که با این کار آینده‌ام را می‌سازم.

چند روز بعد برایم مهمان آمده بود و دیگر وقت رفتن بود. باید هر طور بود به شرم از فروش خودم غلبه می‌کردم. اول یکی از عسل‌ها را برای تست آوردم. زهرا امتحان کرد و خوشش آمد: «این مثل عسل‌هایی که یکی از دوستای پدرشوهرم از کندوهاش میاره. من یکی مثل این می‌خوام». نگاهش نکردم که ذوق فراوان چشم‌هایم کار دستم ندهد. بعد از او بقیه مهمان‌ها هم عسل خواستند. یواشکی از داخل فر درآوردم و آن روز اولین فروش خودم را تجربه کردم.

کسب و کار من بی‌خبر رویید. بدون اینکه خودم بدانم. مثل لحظه رویش بذر پسته وحشی که باد به دشت انداخته و بی‌خبر سر از خاک بلند کرده تا سری به آفتاب بزند. ولی بعد از آن رشد دادن این جوانه شد کار، علاقه و هدف من. نه پدرم کاسب بود و نه در هفت نسلم دیده بودم که کسی فروشندگی کند. ولی معرفی و فروش هر محصول خوب و با قیمت مناسب، مثل یک موفقیت ادامه این مسیر را برایم روشن و لذت‌بخش می‌کرد.



مسیر پیش رو پر از چالش‌هایی بود که تصورش را نمی‌کردم. معلم بودم و زمان کرونا بود. برای بردن لپ‌تاب یک کوله بزرگ برمی‌داشتم و در مدرسه به صورت غیرحضوری تدریس می‌کردم. هر صبح صحنه‌ای تلخ برایم تکرار می‌شد. از طرفی محمدحسین یک ساله را بغل می‌کردم و به مهد می‌بردم و از طرف دیگر این کوله را. محمدحسین تا مدت‌ها دم در مهد گریه می‌کرد و به آغوش مربی نمی‌رفت. مانده بودم بین زنی که می‌خواهد کار کند و مادری که می‌خواهد فرزندش صبح‌ها تا هر زمان که خواست در آرامش بخوابد. در این کوله بزرگ اغلب روزها سفارشی از طرف همکارانم را هم برایشان می‌بردم. آنها محصولات من را دهان به دهان معرفی می‌کردند.

تا اینکه چرخ روزگار مهاجرت به مشهد را برایمان رقم زد. البته برای من برگشت محسوب می‌شد. چون تا 20 سالگی همسایه امام رضا علیه السلام بودم و حالا بعد 8 سال برمی‌گشتم. اما دیگر هیچ مشتری نداشتم. نه همکاری بود که آخر شب سفارش دیر هنگام صبح روز بعدش را بدهد و نه مشتریانی که توسط همسرم سفارشاتشان را ارسال کنم. کسب و کار من وارد دومین مرحله تعالی خود شد بود: شروع دوباره از صفر.

خانه 85 متری مستاجری جای مناسبی برای رشد این جوانه نبود. در مشهد به یک مدرسه خیلی دور از خانه می‌رفتم و ظهرها فرزند 5 ساله ام را که در اتوبوس خوابش برده بود، بغل می‌کردم و به خانه می‌آمدم. کسی نبود که محصولات را از پست تحویل بگیرد و جایی برای نگهداری هم نداشتم. کانال ایتا را تأسیس کرده بودم. اما چون تبلیغات بلد نبودم، قاعدتا سفارشی هم نداشتم. آن روزها محصولاتم را در بسته‌های کوچک می‌کردم و به نمایشگاه‌های داخل مسجد و پارک می‌بردم. تا آخر شب تنها بیرون بودن و چشم دوختن به عابرینی که از جلوی غرفه بی‌تفاوت عبور می‌کردند برایم دشوار بود. کمی بعد با تبلیغات ایتا آشنا شدم و تصمیم گرفتم بجای هزینه میز داخل نمایشگاه‌ها، هزینه تبلیغ کانال را بدهم و در خانه کنار خانواده‌ام نشسته باشم.

خداوند مهربان که همیشه حواسش به ما هست، ما را به خانه‌ای بزرگتر هدایت کرد. این خانه علاوه بر امکان زندگی راحت‌تر، امکان رشد کسب‌وکارم را هم فراهم کرد. تعدادی از قفسه‌ها و کمد‌های آشپزخانه را به انبار کوچک محصولات و لوازم و کارتن تبدیل کردم. آمدن فرزند دوم هدیه دیگری بود که در ظاهر مرا از کارکردن بیرون خانه محروم کرده بود. وقتی شرایط را اینگونه دیدم تصمیم گرفتم کنار فرزندانم کسب درآمد کنم. دلم نمی‌خواست تجربه گریه‌های صبحگاهی و زود از رختخواب جداکردن فرزند اولم را دومی هم بچشد. عزم را جزم کردم. دیگر مدرسه نرفتم و از خدا خواستم که بتوانم در خانه خودم به درآمد برسم.

کانال ایتا به یک هزار عضو رسیده بود و سفارشات کم می‌آمد. ابتدا همسرم بسته‌ها را تحویل اداره پست می‌داد، اما با افزایش تعداد سفارش‌ها به ناچار از خدمات پیک استفاده کردیم. امروز بعد از چهار سال، سه هزار عضو دارم که خیلی‌هایشان مشتری ثابت شده‌اند.



ابتدای کار بعضی محصولات از واسطه‌ها به دستم می‌رسید. کم کم توانستم تولیدکننده‌ها را پیدا کنم و با قیمت مناسب‌تر و حجم بالاتر خرید کنم. خرید بالاتر به معنی هزینه بود. کسب و کار کوچک من با درآمد خودش بزرگ می‌شد و برایم سودی نداشت.

بعدها محصولاتم را چیزهایی انتخاب کردم که سر هر کوچه و خیابان پیدا نشود. از عسل و ارده و شیر به خوراکی‌ها و تنقلات سالم تغییرش دادم. خودم هم طرز تهیه پودر چای ماسالا را با آزمون و خطا پیدا کردم و نوع طبیعی آن را با چای خرما و شکر قهوه‌ای ساختم. اولین بار خاله‌ام با دخترهایش به خانه‌مان آمده بود. برایشان دم کردم و خیلی خوششان آمد و همانجا یک کیلو سفارش دادند. حالا محصولات من انواع پفک سالم و کلوچه و شکلات عسلی و ... شده بود که می‌توانست برای هر مادری که دغدغه تغذیه سالم دارد، راهگشا باشد. حیات برتر نام کسب و کارمان بود. می‌خواستیم در قالب این اسم، سبک زندگی سالم را ترویج کنیم. این سبک زندگی را پیش از هر کس در خودمان ایجاد کرده بودیم.

حیات برتری که من دنبالش هستم می‌خواهد که هیچ کودکی با سیستم ایمنی ضعیف، زمستانش را با سرماخوردگی‌های متعدد نگذراند. هیچ دانش‌آموزی بخاطر تغذیه نامناسب سر کلاس درس کسل نباشد. هیچ کارمندی از گرسنگی سر کار به کیک و آبمیوه‌های دارای اسانس و مواد نگهدارنده رو نیآورد. من دوست دارم که سلامتی تاجی باشد بر سر هم وطنانم و هیچ مادری بخاطر اینکه کودکش پفک خریده با او دعوا نکند. کودکان می‌توانند کنار خانواده در شادی پفک سویق بخورند و بخندند. مادران می‌توانند بجای درگیری با خوراکی‌های ناسالم یا بیماری کودک، به رشد و تعالی روح آنها بپردازند.

کسب و کار من با همه فراز و نشیب‌ها به لطف خدا جلو می‌رود. هر چند با هر رویداد اجتماعی و سیاسی تکان شدیدی می‌خورد و گاهی فروش متوقف می‌شود. ولی من باز پای آن می‌ایستم. مثل زمان جنگ که خرید اینترنتی به طور کلی متوقف شده بود و تا چند ماه بعد هم به درستی پا نگرفت. همه محصولات در قفسه مانده بود و به ناچار به نزدیکان پیشنهاد می‌دادم تهیه کنند. در کانال ما حدوداً ماهی 2 میلیون برای تبلیغ هزینه می‌شود. هزینه‌های پست هم بالا رفته و اعتراض مشتری‌هایم را در پی دارد که باید با آن هم کنار بیایم. گاهی مقدار زیادی از هزینه پست حتی تا 150 هزار تومان را از جیب می‌دهم که مشتری به خاطر آن پا پس نکشد.

من به امید فردای بهتر ادامه می‌دهم. بعضی مادرها از لحظه بازکردن بسته توسط فرزندانشان برایم فیلم می‌فرستند. لحظه‌ای که بچه‌ها در جعبه را باز می‌کنند و با شادی هورا می‌گویند، آن چشم‌های ذوق زده و آن لبخندهای قشنگ، دنیا و آخرت من را می‌سازد. امید که یک دعای مادر، یک بیماری کمتر فرزند و یک خانواده شادتر دستگیر آخرتم باشد. این تازه شروع کار است.





رویای من این است که حیات برتر نه فقط یک کانال، بلکه یک سبک زندگی باشد. سبکی که در هر خانه‌ای سلامتی و شادی را جا بیندازد. ان شالله روزی خواهد آمد که هیچ مادری نگران تغذیه فرزندش نباشد، چون گزینه‌های سالم در دسترس همه خواهد بود. آن روز، درخت کوچکم میوه‌های خودش را خواهد داد.

راه ارتباطی خانم عودی

شماره تماس ۰۹۹۸۱۴۹۷۳۷۰

کانال ایتا [haiate_bartar](#)

خانه کوهپوشی