

اثر بخشی آموزش های احمد کلاته را باور کنید

احمد کلاته فراز و فرودهای زیادی برای آموزش بلاگری و اینستاگرام مارکتینگ در ایران تجربه کرده است، از این رو ما به او لقب «اینستاگرامر نامبر وان ایران» را می دهیم.

به گزارش آکادمی گزارش خبر، احمد به مهد کودکی که در مدرسه خواهرش وجود داشت می رفت و آنجا او را خیلی اذیت می کردند. مثلاً به عنوان یک توپ هلش می دادند ولی طبق گفته خودش از این کار حال می کرد. یک روز هم به همه شاگردان مهد، گل سینه می دادند ولی نوبت که به احمد میرسید، گل سینه ها تمام می شود. احمد آنقدر گریه می کند که مسئولان مهد مجبور می شوند بروند برای احمد هم یک گل سینه بخرند.

دوران مدرسه یک پسر عادی بود و شاگرد زیاد زرنگی هم نبود. به گفته خود احمد، روزی در اول دبستان در ریاضی نمره ۵ می گیرد و معلم نفرینش می کند و می گوید که انشاءالله بری زیر گل، لعنتی من ۳۰ سال است دارم تدریس می کنم و کسی مثل تو ندیده ام!

او از نظر ورزش فوق العاده و برای مدرسه کلی قهرمانی کسب کرده بود و به همین خاطر مسئولین مدرسه زیاد به درس احمد گیر نمی دادند. چون کونگ فوی احمد خوب بود و مثل بروسلی حرکات جالبی را انجام می داد، در مدرسه به احمد لقب احمد شائولین داده بودند.

انضباط احمد هم تعریفی نداشت و خیلی از اوقات با بچه های مدرسه درگیر می شد ولی با آنها به غیر از یک دفعه، دعوای خطرناک نکرده بود. یکبار هم سال سوم راهنمایی بود که با دوستش از مسابقات آمادگی جسمانی که عنوان قهرمانی آن مسابقات را هم کسب کرده بود، بر می گشتند که سر کوچه بچه هایی را می بینند که دارند بازی می کنند. احمد و دوستش از عنوانی که کسب کرده بودند، غرور کاذب داشتند و دلشان می خواست تا برتری شان را به رخ آن بچه ها بکشند؛ غافل از اینکه آن بچه ها قهرمانان رزمی بودند و خلاصه تا دلتان بخواد احمد و دوستش را کتک زند! از آن موقع به بعد احمد تصمیم می گیرد دعوا نکند.

احمد کلاته مدرسه را دوست داشت و فقط در درس ریاضی ضعیف بود و برای همین در کلاس های تقویتی ریاضی شرکت می کرد و خیلی وقت ها که نمره کمی در ریاضی می گرفت، به مادرش باج می داد (به قول خود احمد) که قضیه را به بابایش نگوید. بابای احمد هم از این موضوع اطلاعی نداشت تا زمانی که خود احمد داستان ۵ گرفتن خودش را در ریاضی استوری می کند و تازه آن موقع بود که بابای او استوری را می بیند و متوجه دست گل به آب دادن های احمد می شود.

احمد تعریف می کند: «شاید باورتون نشه ولی اگه زمانی که استوری رو گذاشتم کنار بابام بودم، مطمئناً بابام به علت حساسیت زیادی که روی درس داشت همونجا منو می زد ولی خوشبختانه به خیر گذشت.»

علاقه احمد به پلی استیشن، بازی با بچه ها و ورزش باعث می شود او مشغول کارهای دیگر نشود. ابتدا به زور پدر وارد تکواندو می شود ولی بعدها خودش علاقه زیادی به این ورزش پیدا می کند و آن را مثل دوپامین و آدرنالین می داند. به اعتقاد احمد همه چیز زندگی در پول خلاصه نمی شود بلکه لایف استایل، روابط عاطفی، تفریح و سرگرمی هم لازمه زندگی می باشد. احمد الان قدردان پدر بوده و به خاطر اینکه او را به ورزش فرستاده، دعاگویش است.

احمد همچنین معتقد است که بچه ها باید ۵ تا ۶ سالگی بچگی کنند و در عالم بچگی خودشان باشند و بعد از آن، پدر و مادر آنها را به کلاس های زبان، موسیقی یا ورزش بفرستند. احمد هم همینطور بود، در دوران مدرسه علاوه بر ورزش، به کلاس زبان و موسیقی هم می رفته است و خلاصه به قول خود تا ۱۸ سالگی وضعیت او اوکی بود.

در ۱۸ سالگی علاوه بر اینکه دانشگاه می رفت، اولین سایت اینترنتی خودش را به اصرار یکی از دوستانش زد و در آن اقدام به فروش محصولات هیدرولیکی کرد، با اینکه هیچ دانش و تخصصی در این زمینه نداشت. از آنجا که این سایت، اولین سایت فروش محصولات و تجهیزات هیدرولیکی بود، خیلی سریع در کلماتی مثل پمپ هیدرولیک، جک هیدرولیک و... در گوگل بالا آمد. حتی وقتی مشتریان زنگ می زدند و می گفتند که شماره او را از طریق گوگل پیدا کرده اند، خود احمد هم متعجب می شد. او از ترم اول دانشگاه، خودش کسب درآمد می کرد و در این زمان نه تنها از پدرش پولی نمی گرفت بلکه در ترم چهارم دانشگاه به علت داشتن درآمد خوب یک زانتیا می گیرد.

آقای احمد کلاته بعد از گرفتن دیپلم و دادن کنکور، در رشته مکانیک دانشگاه آزاد قبول می شود و همه فامیل و آشنایان متعجب از این قبولی، زنگ می زنند و قبول شدن او را در این رشته با جملاتی مثل «احمد جان دمت گرم! تو باعث افتخار خانواده شدی» بهت افتخار می کنیم» تبریک می گویند.

اما احمد رشته مکانیک را انتخاب کرده بود چون اولین سالی بود که این رشته در این دانشگاه تدریس می شد و با تراز ۴ هزار همه می توانستند به راحتی در این رشته قبول شوند. احمد هیچ علاقه ای به رشته دانشگاهی اش نداشت و سال ۸۷ که وارد دانشگاه شد توانست سال ۹۳ از دانشگاه فارغ التحصیل شود! او بدون هیچ هدفی تا ترم ۶ از ۲۰ واحدی که هر ترم بر می داشت، فقط می توانست ۳ واحد آن را پاس کند.

چند ترم از دانشگاه گذشته بود که ماشین احمد را به سرقت می برند و این اتفاق باعث می شود حال او بد شده و حدود ۲ هفته افسردگی پیدا کند. ولی این اتفاق به ظاهر بد، در واقع بهترین اتفاق زندگی احمد می شود. به قول خود احمد انگار خدا می خواست به او بگوید تو نباید در این حال بمانی، تو باید تغییری در زندگیت ایجاد کنی، نرو دنبال رفیق بازی، تو رسالتی داری و باید به آن رسالت جامه عمل بپوشانی! احمد کلاته با این اتفاق تصمیم جدی زندگی خود را می گیرد و او که تا سال ۹۰ فقط ۴۰ واحد از دانشگاه را پاس کرده بود تا سال ۹۳ موفق می شود تمام ۱۱۰ واحد باقی مانده را پاس کرده و با معدل ۱۷ از دانشگاه فارغ التحصیل شود.

بعد از فارغ التحصیلی تصمیم گرفت برای ارشد، درس خوانده و به دانشگاه شریف برود. احمد سر به راه شده بود و ۸ ماه روزی ۸ ساعت درس می خواند و موفق می شود با کسب رتبه ۵۰ از بین ۴۵ هزار شرکت کننده کنکور ارشد، دانشگاه علم و فرهنگ و تکمیل ظرفیت دانشگاه مالک اشتر قبول شود. با این اتفاق احمد پی به استعداد خودش می برد، او که در مدرسه در ریاضی ۵ می گرفت، اکنون با تلاش و کوشش خود توانسته بود با بهترین رتبه در کنکور ارشد ریاضی قبول شود.

ترم اول ارشد بود که می بیند خود مدرس بازرگانی دانشگاه، اصلاً صاحب کسب و کار و بیزینس نیست. احمد با خود فکر می کند که ادامه تحصیل هیچ فایده ای ندارد و بهتر است عمرش را در دانشگاه هدر ندهد، بنابراین دانشگاه را رها می کند. البته اضافه می کنیم که اواسط درس خواندن برای کنکور ارشد بود که به او زنگ می زنند و می گویند ماشینش در طرف های سیستم و بلوچستان پیدا شده است. انگار این اتفاق افتاد تا احمد از کارهای قبلی خود دست کشیده و به راه بیاید. زمانی که ماشین احمد پیدا شد، قیمت دلار از ۱ هزار تومان به ۳ هزار تومان افزایش یافته بود و احمد موفق می شود ماشین خود را که ۲۲ میلیون گرفته بود، ۴۵ میلیون بفروشد.

در خلال این اتفاقات، یک اتفاق دیگری هم برای احمد کلاته عزیز می افتد. یک روز در جودو با یک فرد ۱۲۰ کیلویی مبارزه می کند که به احمد لنگ میزند و روی احمد می افتد. این کار باعث می شود کمر احمد آسیب ببیند و یک سال به علت این کمر درد به صورت خوابیده فعالیت کند. احمد که از کودکی به کلاس های زبان رفته بود، زبان انگلیسی اش عالی بود و به راحتی می توانست انگلیسی حرف بزند. به علت همین مهارتش، با بیزینسمن های خارجی ارتباط برقرار کرده و با آنها دوست بود و در کلاس های آن اساتید بزرگ شرکت می کرد و می کند.

احمد در خبرنامه های دیجیتال مارکتینگ سایت های خارجی هم عضو می باشد. روزی از همین سایت های خارجی یک ایمیلی برای آقای احمد کلاته می آید با این مضمون که تو از طریق آموزش دادن می توانی خیلی موفق و پولدار شوی! احمد با خودش فکر می کند که صنعت آموزش هم می تواند جذاب باشد، اینکه پول بدهی و آموزشی را داندود کنی! این کار مصادف بود با کمر درد احمد، بنابراین احمد به صورت خوابیده شروع به کار می کند و با لپ تاپ و موبایل خودش به مدت ۱ سال و حدود ۳ ماه آموزش بازرگانی خارجی می دهد. متأسفانه چون احمد وردپرس را بلد نبود و کسی هم نبود او را راهنمایی کند، برای این کار به فردی ۸ میلیون پول می دهد تا سایتش را کدنویسی کند و این زمانی بود که پس انداز احمد فقط ۱۰ میلیون بود. این کار هم فایده ای نداشت و به همین دلیل احمد دست به کار می شود و اقدام به یادگیری وردپرس می کند.

در خلال این مدت هم ۴ ماه وقت می گذارد و بهترین دوره آموزشی از صفر تا صد بازرگانی خارجی را تولید می کند. باز هم کسی نبود که احمد را راهنمایی کند که تو الزاماً نباید ۴ ماه وقت بگذاری و بعد از تولید محصول، بازاریابی آن محصول را انجام بدهی؛ تو می توانی همزمان با تولید محصول، بازاریابی آن را هم انجام دهی تا وقتی محصولت آماده شد، برند هم شده باشد. به همین دلیل اوایل عرضه این دوره، فروش زیادی نمی کند. احمد توصیه می کند بهتر است در اوایل کارت، یک محصول کوچک درست کنی و برای فروش بگذاری و ببینی آیا کسی هست که آن را بخرد یا نه! مخاطبان باید به تو بگویند که چه محصولی را تولید کنی.

یکی از اساتید احمد به نام حمید محمودزاده به او می گوید که وقت آن رسیده که بازار هدف خودش را بزرگتر کند و وارد بحث دیجیتال مارکتینگ شود. برای این کار احمد باید سایت بازرگانی خارجی را کنار می گذاشت و یک سایت جدید را از صفر راه اندازی می کرد. تصمیم می گیرد به مشهد برود، حرم امام رضا (ع) در حال سجده بوده که یک تحولی را در خودش حس می کند. همانجا سایت قبلی را کنسل و سایت جدیدش را راه اندازی می کند و بدین ترتیب با عملی کردن تصمیم خود، وارد مرحله جدیدی از زندگیش می شود. دامنه کلاته دات کام در مشهد به ذهنش می رسد و از همان مشهد هم استارت کارش را می زند.

در ۱ سال و ۲ ماهی که روی سایت قبلی خودش کار می کرد، آقای احمد کلاته تجربه های خوبی بدست آورده بود. او نحوه تولید محتوا، طریقه بالا آوردن سایت، تبدیل کردن لیدها به مشتری، فتوشاپ، ایمیل مارکتینگ و... را یاد گرفته بود. با اینکه هیچ پس اندازی برای احمد باقی نمانده بود، با امید به خدا کارش را شروع می کند. به علت جدایی پدر و مادر از همدیگر و اینکه مسئولیت مادر هم برعهده احمد بود، او نباید جا میزد و به هر طریق ممکن باید پول در می آورد و غیر از این هم چاره ای نداشت. یک روز احمد مادرش را می بیند که به خاطر نداشتن پول، از میوه های پلاسیده مغازه خرید می کند و همان جا دعا می کند که خدایا یا منو بکش یا بگذار پولدار بشم! احمد پیشنهاد می کند همه حتماً فایل های جول اوستین را

ببینند زیرا در این فایل ها گفته می شود که اگر خدا همان لحظه چیزی را بهت نمی دهد، حتماً یک چیز بزرگتر را برات آماده کرده است!

متأسفانه احمد از این سایت هم نمی تواند به درآمدی برسد و چون واقعاً هیچ پولی نداشت، مجبور می شود در یک شرکتی به عنوان دیجیتال مارکتر یا همان بازاریاب دیجیتال با حقوق ماهانه ۲/۵ میلیون تومان استخدام شود. داستان استخدام احمد هم جالب است؛ او رزومه خودش را برای این شرکت فرستاده بود ولی حتی پیام او را سین نکرده بودند. بنابراین احمد مجبور می شود خودش حضوری به شرکت مراجعه کند و آنجا به او می گویند که برو و آنها خیرش می کنند یعنی به جورایی می خواستند دست به سرش بکنند. احمد قبول نمی کند و با سماجت می گوید که نه خیر! آنها باید از او یک مصاحبه بگیرند و ببینند که آیا او به درد کار آنها می خورد یا نه؟

آقای احمد کلاته قبل از رفتن به این شرکت، کل سایت آنها را بازدید و کنکاش کرده بود و ایده های خوبی هم به ذهنش رسیده بود. حین صحبت با مدیر، احمد که به قول خودش با یک تیپ منطقی (کت وشلوار) به دیدار مدیر رفته بود، نقاط ضعف و ایرادات موجود سایت آنها را بازگو می کند و به آنها راهکار می دهد. بعد از ۳ روز مشغول به کار می شود، با اینکه ساعت کاری احمد از ساعت ۹ صبح تا ۶ بعد از ظهر بود ولی او از ۶ صبح به شرکت می رفته و ایده پردازی میکرده است. بعد از پایان ساعات کاری هم احمد به کتابخانه می رفت و تا ۹ شب مشغول تولید محتوا، ضبط فیلم و ایده سازی می شد.

در خلال این مدت احمد تصمیم می گیرد دوره آموزشی بازرگانی اش را که زحمت زیادی برای آن کشیده بود، برای فروش داخل سایت کلاته دات کام بگذارد. روز ۲۵ ام از ماه سوم استخدامش در شرکت بود که یک روز سایت خودش را چک می کند و می بیند که ۶۰۰ هزار تومان به حسابش واریز شده است. بعد از اینکه همه چیز را چک می کند و مطمئن می شود که چنین پولی به حسابش واریز شده، به فردی که این مبلغ را واریز کرده بود، زنگ می زند تا مطمئن شود اشتباهی در واریز رخ نداده است. فرد مورد نظر در جواب کلی از او تشکر می کند و می گوید که آموزشش بسیار خوب بوده و این واقعه تکرار می شود. طوری که ۲ ماه و ۲۹ روز بعد از استخدام احمد در این شرکت حدود ۲/۵ میلیون تومان، آموزش او فروش می کند، یعنی در عرض ۴ روز حدود یک ماه حقوق خودش را فروش کرده بود.

احمد کلاته بعد از این ماجرا به سراغ مدیر شرکت می رود و به او می گوید که می خواهد از شرکت برود. مدیر قبول نمی کند و می گوید که او قرارداد دارد ولی احمد قبول می کند که با عدم دریافت حقوق این ۲۹ روز، اجازه داده شود که او شرکت را ترک کند. بعد از بیرون آمدن از شرکت، دوباره استارت کارش را می زند و در سایتش دوره های رایگان آموزشی قرار می دهد. احمد یکی از دلایل پیشرفت و موفقیت خودش را همین آموزش های رایگان می داند چون معتقد است این آموزش های رایگان مخاطب را علاقمند کرده و باعث جذب مشتری و همچنین نشان دادن شخصیت می شود.

در حین این آموزش های رایگان، کارگاه های ۲ نفره رایگان هم برگزار می کند. حتی یک سمینار ۷۰ نفره ای را برگزار می کند که برای بازاریابی آن سمینار، احمد کارها و تبلیغات زیادی انجام می دهد. در همه جا از اینستاگرام گرفته تا سایت ایوند، تلگرام و ایمیل، تبلیغ و بازاریابی سمینارش را انجام می دهد. در این سمینار رایگان، ۳ نفر باید حرف می زدند و احمد نفر دوم بود. بعد از تمام شدن صحبت های نفر اول، استرسی تمام وجود احمد را فرا می گیرد و با خود فکر می کند که خدایا من چطور می توانم جلوی این ۷۰ تا ۸۰ نفر حرف بزنم، خیلی سخته! حس عجیبی بر او حاکم شده بود، انگار می خواست به خط مقدم جنگ برود.

مجری اسم احمد کلاته را صدا می زند که برای سخنرانی برود. چند بار این کار تکرار می شود ولی احمد نمی تواند گامی به جلو بردارد. بالاخره مجری را صدا می زند و به او می گوید که جرأت حرف زدن جلوی این همه آدم را ندارد. مجری در جواب می گوید اگر حین صحبت فکر کند که همه آن افرادی که دارند به صحبت های او گوش می دهند متخصص و کارشناس نیستند و فقط افراد عادی هستند و همچنین اگر هنگام صحبت به جای چشم های مخاطبان، به پیشانی آنها نگاه کند، استرسش کمتر می شود.

با این حرف ها احمد کمی آرام شده و بالاخره دل به دریا می زند و وارد سین می شود. ۳۰ ثانیه اول صحبت، صدای احمد می لرزید ولی بعد از این ۳۰ ثانیه تمام ترس و وحشتش تمام می شود و این مرحله را با موفقیت پشت سر می گذارد. زبان بدن، تن صدا، اعتماد به نفس و خلاصه همه چیز احمد در این سمینار عالی بود. (دمم گرم! نقل قولی از خود احمد)

از ترسهای عبور کن، آنور دیوار ترس، معجزه ها در انتظارت است و احمد این کار را کرد. همانجا یک نفر پیشنهاد سخنرانی برای یک کنفرانس انگیزشی ۲۰۰ نفره را به احمد می دهد و احمد هم قبول می کند. احمد در این سمینار دوم با دکتر جبرائیلی آشنا می شود و دکتر به او می گوید که به یک سمینار دعوت است و از مسئولین آن سمینار خواهد خواست تا احمد را هم برای سخنرانی دعوت کنند. احمد به این سمینار هم دعوت می شود و از آنجا هم ۲ بار برای سخنرانی در هتل غرب دعوت می شود و در سمینار دوم در هتل غرب از احمد برای سخنرانی در شبکه ۱ تلویزیون ملی ایران دعوت می شود و این اتفاق باعث یک برندسازی عالی برای او می شود.

احمد در خلال این سمینارها و اتفاقات دست از بازاریابی نکشیده بود و بازاریابی محصولاتش را هم انجام می داد. احمد می گوید بی پولی خوب است چون یک سری از خلاقیت های نهفته فرد را آشکار می سازد. او پیشنهاد می کند که همه بیزینسمن ها کتاب «اگر اول نشوی، آخر می شوی» را بخوانند چون واقعاً در بیزینس آنها معجزه می کند.

سایت ایوند (evand.com) سایتی برای تبلیغات و جایی برای برگزاری ایوندها برحسب زمان می باشد. کسی که می توانست آخرین ایوند را تعریف کند، در بالاترین جایگاه این سایت قرار می گرفت. خط اول این سایت هم جای ۴ تا ایوند بود. احمد ۴ تا دوره ۲۰ تا ۳۰ دقیقه ای آموزش رایگان ایمیل مارکتینگ، آموزش سئو، طراحی سایت بدون کدنویسی و آموزش اینستاگرام را به صورت آنلاین از ۹-۱۲، ۱۵-۱۸، ۱۵-۱۸ و ۲۱-۲۱ در سایت ایوند برگزار و ۲۱ تا ۸ صبح فردا هم آنها را تمدید می کرد. به مدت ۲/۵ ماه احمد در هر ۴ تا جایگاه اول ایوند قرار داشت.

آقای احمد کلاته در طی این مدت توانست ایمیل افرادی را که در ایوند ثبت نام می کردند را بگیرد و کلی لید و شماره جمع کرد. او ایمیل های این افراد را داخل سیستم ایمیل مارکتینگ خودش می گذاشت و آموزش های رایگان خودش را به صورت خودکار برای آنها ارسال می کرد. رفته رفته فروش احمد بالا رفت. بعد از ۲/۵ ماه از ایوند با احمد تماس می گیرند که چه کار می کنی که همیشه خط اول ایوند هستی؟ احمد هم می گوید که او هیچ کار غیر اخلاقی و غیر قانونی انجام نمی دهد. یک هفته بعد، این تماس تکرار می شود و احمد هم به آنها می گوید اگر کسی اعتراضی کرده به او اطلاع دهند. احمد می گوید سایت ایوند برای همین کار طراحی شده و او هم دارد ایوند رایگان برگزار می کند.

دفعه سوم خود آقای حمیدرضا احمدی مدیر ایوند زنگ می زند و به احمد می گوید که او دارد از سایت آنها و بازدیدهای آن سوء استفاده می کند. مدیر ایوند به احمد می گوید که یا آموزش های خود را از سایت آنها بردارد یا خودشان اقدام به این کار می کنند. احمد این کار را نمی کند چون این ایوندها باعث افزایش فروش و بازدید سایت خودش می شدند، در نتیجه الگوریتم های ایوند را عوض کرده و کلاً احمد را از سایت ایوند حذف می کنند.

احمد می گوید اگر پول داشت ایوند اصلاً به فکرش هم خطور نمی کرد. بی پولی خلایق می آورد و باعث می شود انسان از تمامیت خودش استفاده کند. اکنون احمد با اینکه به قول خودش همینطوری بی کله چندین میلیون داده تا برای او تبلیغات کنند، فقط با این کار توانسته تعداد کمی فالوور جذب کند در حالی که حاصل تلاش او در سایت ایوند کلی برای او مشتری و فالوور به ارمغان داشت.

بعد از حذف احمد از ایوند و برندسازی موفقش، او بعد از ۶ ماه سمینار و آموزش های رایگان، شروع به برگزاری دوره پولی با نام نخبگان وبمستر می کند. او در این دوره، طراحی سایت، آموزش سئو، آموزش اینستاگرام مارکتینگ، آموزش تبلیغ نویسی و هر آن چیزی که خودش دوست داشت موقع بی پولی به او آموزش داده شود را یاد می دهد. برای رسیدن به اولین کارگاه پولی خودش، احمد ۱۲ کارگاه رایگان ۱ ماهه گذاشته بود که هفته ای ۳ بار برگزار می شد و در آنها دوره پولی خود را تبلیغ می کرد.

بعد از این کارگاه های رایگان، حدود ۱۳ نفر در دوره ۴ ماهه پولی او که قیمت آن ۷۰۰ هزار تومان بود، ثبت نام می کنند. دوباره و دوباره این کارگاه ها تکرار می شود و زمانی می رسد که درآمد ماهانه احمد به حدود ۴ میلیون می رسد. رفته رفته بازهم درآمد احمد افزایش می یابد و به ۶ میلیون در ماه می رسد و حالا وقت آن است که احمد یک دفتر برای کارش و برگزاری کلاس هایش کرایه کند و به همین دلیل دفتری را در خیابان بزرگمهر ولیعصر کرایه می کند. کارها با شتاب خوبی پیش می رفت تا اینکه اتفاق جدیدی در زندگی احمد رخ می دهد.

احمد کلاته اواسط کلاس نخبگان وبمستر ۲ بود که روزی یکی از دوستانش را که در کلاس های آقای ژان بقوسیان باهم دوره می دیدند، می بیند. دوست او می گوید که توانسته به کلاس های بسیار گران آنتونی رابینز برود و وقتی احمد از او می پرسد که هزینه را چطور توانسته پرداخت کند؛ دوستش در جواب به او می گوید که درآمد ماهانه او حدود ۱۰۰ میلیون و خرده ای است. احمد بسیار متعجب می شود که من با درآمد ۶ میلیونی حال می کنم و دوستم این همه درآمد دارد.

باور احمد ناگهان تغییر می کند و جهادی شروع به کار می کند. کلاس های رایگانش را بیشتر می کند و کلاس های پولی اش را هم حضوری و هم غیر حضوری برگزار می کند. به این صورت که او از کلاس های حضوری اش فیلم می گیرد و فیلم این کلاس ها را برای فروش در سایت خودش می گذارد. بدین ترتیب می توانست مشتریانی از سراسر ایران داشته باشد.

او رفته رفته کارگاه های رایگان و فعالیت خود در اینستاگرام را بیشتر کرده و تلگرام خودش را قوی تر می نماید. یک سال به همین منوال طی می شود و احمد موفق می شود در عرض این یک سال با سعی و تلاش خودش، درآمد خودش را به بیش از ۱۰۰ میلیون برساند. مدتی بعد دوستش را می بیند و متوجه می شود که دوستش خالی بسته و اصلاً چنین درآمدی نداشته است.

احمد به او می گوید: «کثافت! (عین جمله احمد است و ما از به کار بردن این کلمه جداً عذرخواهی می کنیم) تو می دانی چه پدری ازم درآوردی، می دونی خودم رو کشتم تا به این حد از درآمد برسم»

عدو شود سبب خیر اگر خدا خواهد.

احمد بعد از این ماجرا دفتر کارش را عوض کرده و به جوردن نقل مکان می کند، تیم فروش و همچنین آموزش های خودش را افزایش می دهد. روزی در اینستاگرام محتوایی منتشر می کند و این محتوا توسط صدف بیوتی منشن می شود و این کار باعث می شود تعداد فالوورهای احمد بازهم افزایش یابد. در مسیری که طی می کنی کوچک ترین راهی که جلوی تو باز می شود، می تواند انگیزه ای برای تو باشد و تگ کردن احمد توسط صدف بیوتی باعث می شود انگیزه او برای ادامه کار بیشتر شود. فروش بالاتر می رود و فعالیت احمد در اینستاگرام به مراتب بیشتر می شود و درآمد احمد به ماهی ۱۵۰ میلیون تومان افزایش می یابد و احمد تصمیم می گیرد به عباس آباد برود و یک ماشین برای خودش بخرد.

یک ماشین بی ام وی بژ (ماشین مورد علاقه احمد کلاته) را پسند می کند ولی پول ماشین از میزان پولی که احمد داشت، بیشتر بود. احمد سوار ماشین می شود و حس عجیب و خوبی به او دست می دهد و می گوید که حتی اگر هم بمیرم، هر جور شده، باید این ماشین را بخرم. پیش یکی از دوستانش می رود و کسری پول ماشین را از او قرض می گیرد و به او قول می دهد تا در عرض یک ماه پولش را به او بازگرداند. در عرض این یک ماه احمد به قول خودش جهادی کار می کند و موفق می شود قرضش را پس بدهد.

انگیزه احمد برای کار کردن بیشتر و بیشتر می شود. او که روزی دوست داشت یک ماشین گران قیمت داشته باشد تا برود و بین جمعیت پزش را بدهد؛ اکنون که برای خرید این ماشین و رسیدن به این مرحله از موفقیت، کلی زحمت کشیده بود و در خلال این مدت، شخصیش ساخته شده و به

کمال رسیده بود حتی فکر پز دادن هم به فکرش خطور نمی کند. کارها خوب پیش می رفت که بیماری همه گیر کرونا شیوع می یابد. احمد که قبل از کرونا دفتر کار گران قیمتی در بالای جوردن کرایه کرده بود و پول زیادی هم خرج تجهیزات، دکوراسیون و تدارک وسایل آنجا کرده بود، مجبور می شود دفتر را تعطیل کند. همه هزینه کرد ها هدر رفته و استرس شدیدی وجود احمد را فرا می گیرد.

بعد از چند روز، یک شب با خود فکر می کند که با این همه فالوور چرا باید فروش را از طریق تیم فروشش انجام دهد و خودش اقدام به این کار نکند. فردای آن روز شروع به آماده کردن یک دوره بی نظیر آموزشی به نام درآمد بیش از حد از اینستاگرام می کند و بعد از اطلاع رسانی، یک فروش ناباورانه ای می کند. بازهم یک اتفاق به ظاهر بد و یک نتیجه فوق العاده خوب!

آقای احمد کلاته از این بابت خدا را بسیار شاکر است و می گوید که ساعت خودش را روی ۶ صبح، ۱۲ ظهر، ۶ عصر و ۱۰/۵ شب کوک کرده تا در این ساعات شکر خدا را به جا آورد و با این کار می خواهد یادش نرود کجا بوده و به کجا رسیده است. یادش نرود زمانی مجبور بود میوه پلاسیده بخرد و حالا که به این مرحله رسیده باید خدایش را شکر کند. او می گوید اگر ناشکر باشی خدا طوری داشته هایت را ازت می گیرد که باورش برایت خیلی سخت است. احمد خودش هم این تجربه را داشته است.

روزی یک نفر به او پیشنهاد می کند که ماشینش را بفروشد و در بورس سرمایه گذاری کند. احمد هم همین کار را می کند و به یک هفته نرسیده، کل پولش را از دست می دهد. بازهم خدا را شکر می کند چون بیزینس خودش را دارد. بازهم کار می کند و موفق می شود ماشین بهتری از ماشین قبلی اش بخرد. در حال حاضر احمد شماره ۱ اینستاگرام مارکتینگ در ایران است؛ چه از نظر محتوا و چه از نظر تعداد فالوورها و غیره.

منبع:ایران فاندِر