

勇于创新+坚持到底的执行力

天时、地利固然重要，戴江庆先生不畏艰难，勇于创新与坚持的决心，一样可以化劣势为转机，俗语说：「自助、人助、天助」等到时机成熟时，自然水到渠成，成就了这伟大的梦想与国际事业。

充满创意的经营手法

刚到台南创业，才开始起步的戴江庆先生，内心早已充满雄心壮志，他预计在台南的东、西、南、北四个区块设立四个点，以及中心位置，再设立1个据点，果真3年之后，戴江庆先生渐渐从这5个据点撑起事业的一片天。1993、1994年他将事业拓展至最高峰，学生人数多达一千二百多人，直营店及才艺合作教室加起来高达20几个据点，员工人数从原先4、5人，扩增至专任、兼任老师将近20位。

其实，戴江庆先生最先在台南选择崇善路这个地点开班授课，当时附近十分荒凉，居住人口相当少，他的好友王森谅先生从台北来看他时，一到崇善路，他非常怀疑在这个「鸟不生蛋」偏远的郊区，怎么能将珠心算才艺班做起来呢？戴江庆先生述说，他当初到台南时，原先找到位于崇学小学斜对面一栋四层出租楼房，每个月租金要24,000元台币，以当时的能力，他实在租不起，于是转而租下位在崇善路旁的房屋当作教室及住家，每个月租金是6,000元台币，这笔金额在当时算是不低的开销。所幸，「正统心算」在戴江庆夫妻二人同心合力之下，经营得有声有色！足见戴江庆先生做事的魄力、努力及执行能力。

而戴江庆先生为了克服「正统心算」总部位置过于偏僻的缺点，而且必须考虑家长接送孩子的便利性，戴江庆先生便采取非常弹性的作法，分别在台南县、市地区，将近30所左右小学或幼儿园附近，租了一些小型教室。戴江庆先生的方法是，在紧靠学校附近的区域，询问当地民宅或商家，是否有闲置的空间，可以出租或分租。他问：「一楼的店家，楼上是否有空下来不用的房间，可以分租做教室？」戴江庆先生和店家商量，一个月租金3500元台币，或者可用五五分帐、六四分帐等，可以依照当时情况实行不同的合作模式。

戴江庆先生在南部各地的学校附近，设置小型才艺教室，很像是目前最热门的「行动教室」，不只能减少租金，又能够更深入校区，跨越地区限制，招收更多的学生，这样的营运方式比单一区域定点的大型才艺班还有利润，因为大型才艺班大部分位于精华地段，每月的营业收入，其中一半以上都要支付租金，扣除人事各项开销，剩下的利润并不多。

从另一个角度来看，这样小而美、化整为零的经营方式，不也就是戴江庆先生十几年后，拓展海外加盟，形成跨国经营的国际化模式吗？