

关键的 2002，开始进军海外

从台湾出发，「正统心算」海外加盟事业体的第一站是到香港，之后马来西亚、新加坡、新西兰……不到 10 年，已经遍布 20 个地区及国家。

2002 年，「正统心算」终于在筹备多年之后，进军海外市场。

在此之前，多项持续进行的工作，都成为「正统心算」进军海外的后盾。戴江庆先生不断改良教学方式，出版多项图像教材，因为计算机的普及应用，顺势推出多媒体激光视盘。信息与计算机的发明改变了人类的生活，对许多传统产业产生相当大的冲击，面对这项新时代的挑战，有些人临阵而退，有些人却以此为改变与转型的契机，很显然的，戴江庆先生就是属于后者。

在个人计算机刚开始使用时，戴江庆先生勤于学习计算机的使用方法与打字输入技巧。渐渐地，网际网络地球村的愿景实现后，1997 年，戴江庆先生开始构想网站内容，并将想法与专业计算机工程师沟通，如何有效并具体呈现在网络上，斥资数百万元架设「正统心算」网站。戴江庆先生并将个人 30 年长期累积的实战教学经验，以及造就无数「神算儿童」，独特而精炼的珠心算教学步骤与方法，录制成教学录像带，藉由网站视讯传播到全世界各地，如此一来，就能让他的「众多分身们」成为老师们教育训练的教材或是实施现场教学的最佳教案。

经过众人使用之后，再在证明珠心算与计算机网络，二者的结合真的是「最佳拍档」、「最佳绝配」！

香港第一站

香港，是戴江庆先生迈入国际化经营的第一站。他的第一次出击，并没有达到预期中的成效。

戴江庆先生在 2002 年抵达香港，俗称「东方之珠」的城市，它是戴江庆先生计划进军中国市场的首要之地。因为原先洽谈代理事宜的业者，太急于在招生利润上获得回收，双方无法在教学理念上达成共识，这也让戴江庆先生警觉到，倘若要维持「正统心算」的教学质量与核心价值，首先必须要让有兴趣担当「正统心算」区域总代理的业者接受师资培训。也就是说，他们必须经过第一项「师资培训」的考验，以及第二项「完成回家作业」，唯有如此，他们才能真正明白戴江庆先生所建立「正统心算」教学系统与教材内容的真正内涵，体会到「正统心算」真正的价值，才能以笃定、自信的态度推广加盟。

至于加盟者，可选择参加总代理举办的说明会，有兴趣投入教学者可以参加师资培训。

戴江庆先生评估自己在国外没有知名度的情况下，要如何让别人相信他开创的「正统心算」品牌，具有市场规模与潜力呢？于是，他决定在人生地不熟的异地，自己经营珠心算教室，他选择走一条辛苦难走的道路。

于是，他添购教学设备，租场地做为教学本部，亲自开班授课，并刊登广告征求加盟者、安排媒体采访等。戴江庆先生心想若是成功了，这个经验就可以被复制到各个地方。当时，香港正流行珠心算才艺，加盟说明会第一场就涌进了四十多个人

