

## 进军中国 深耕广植

戴江庆先生站在最繁华的十字路口，逢人就问：「你知道什么是珠算、心算吗？」「你要让你的孩子来学珠心算吗？」即使已经是国际加盟事业的大老板，在人生地不熟的中国，他放下身段，从零开始！

自从两岸开放贸易经济，打开了互动的窗口，面对物大地博的中国，台湾有不少人涌入对岸设厂投资，戴江庆先生早在 1998 年起，也随着两岸珠算交流，对中国的珠算界有所认识。并随着到中国参加活动，他开始观察对岸的珠心算市场。

中国虽是一个大家趋之若鹜，想去实现发财梦的地方，但对戴江庆先生而言，最重要的是自己脚步先站稳，再往前迈开。

进入 21 世纪，中国的经济持续不断成长，戴江庆先生成功建立香港经验后，更对如何进入中国拓展区域总代理深具信心。他的想法是，中国大陆每一个省份，都比台湾大多了，不如在每一个省份，都设一个总代理吧！2006 年，戴江庆先生他先后到深圳、上海、广州等地考察一个月。在深圳，他去拜访以前在台湾参加潜能开发教育训练认识的友人，得知对方想专心经营自己的成人教育事业，并不考虑跨足到儿童珠心算领域。

他随后到上海，这个众所皆知的大城市，戴江庆先生在国际化的上海没有熟识的朋友，因此无法快速的进展，走在上海的大街小巷，他看到了城市繁华；最后从网络上得知这里有由政府补助的「少年宫」教育机构，类似台湾 YMCA 基督教青年会，整年活动非常频繁，收费低廉，不以营利为目的，因此学生为数众多，他去向该机构询问如何能在这里开珠心算课程，获得的响应是，该机构只办书法、画画、唱歌、象棋「感性」活动，并不举办珠心算这类「理性」课程。

2007 年 1 月，戴江庆先生到广州之前，先在网络上搜寻地区的特色、人口数、语言文化、经济状况、消费能力……等等，先有一番了解，做好充分的准备之后他才会出发。到了当地，下榻旅馆第一件事，便是摊开地图，寻找人潮最密集的区域，像是住宅区、商业区、百货公司、交通中心、文教行政中心……等正确位置。隔天，便开始按图索骥，带着地图到各大街小巷「压马路」闲逛起来。说是闲逛，其实，戴江庆先生很用心观察当地城市与人民的特色与动态，一面在心中打转着各样想法。

同样地，茫茫人海，他不知道商机在那里？在人生地不熟的地方，他没有知名度，也没有人知道学习珠心算的优势！戴江庆先生想依循香港的模式，初期由自己经营「正统心算」机构，靠自己打下根基，再将代理权利转让。他心想：「不如将广东省的总代理设在广州吧！」考虑的原因是：第一、广州是广东的省会；第二、往返台湾的交通路线便利；第三、他发现在广州的才艺课说明会，通常都有好几百人出席，成交人数都有 20 多人；若是在当地举办珠心算说明会；戴江庆先生心想若一次说明会有 50 多人参加，估计 10 人成交，也是不错的成绩了！