



本专版每逢星期四刊登。欢迎商团提供资讯，请传真到63198125或电邮到zbcj@sph.com.sg

# 未毕业先创业 胆大心细开启补教人生

纵观这六年，麦佳伟和孙涌铭认为创业或许没外界想象般风光，但之前付出的努力都非常值得。

黄康玮 报道  
wkangwei@sph.com.sg

步入大学那三四年，对许多学生来说是社交、游玩，或是实习的好机会。有两名学生却选择将这段时间投入事业，为了就是一圆创业梦。

麦佳伟（27岁）和孙涌铭（25岁）一起就读于新加坡管理大学，两人后来共同创办小学补习中心The Pique Lab。

麦佳伟接受《联合早报》访问时回忆述，自己从小就满脑子创意点子，念小学时更成为“商人”，小小年纪就懂得折纸船售卖给同学，还会以低价购买糖果再“转售”给朋友。

他说：“他们在课堂上会写下要几包糖果，之后把‘订单’交给我后，我就去取货。”

他的生意搭档孙涌铭，则是在耳濡目染之下和创业结缘。

孙涌铭说，他的父亲是一名商人，处理住宅和商业项目的油漆事项，因此自己也想尝试创业。

六年前，还在服役的孙涌铭在友人的介绍下结识了在大学求学的麦佳伟，并在快餐店里通宵讨论生意点子。他们各自注资3000元，这家补习中心随之诞生。

麦佳伟说，本地在教育市场具有潜力，并发现市面上有许多补习中心专注于数学，但科学方面的选择不多。他们因此决定投身于科学教育，并且注重在小三至小六学生。

不过，创业初期也是最艰难的时候，他们得先获得家人支持，接着在兼顾学业时教课并策划活动。

麦佳伟说，一般人对创业的印象就是收入不稳定，自己的家人起初对他创业也有所保留。

他说：“因此，我觉得在大学尝试



The Pique Lab创办人孙涌铭（左）和麦佳伟希望通过生动有趣的教学方式，让小學生更能够掌握科学概念和知识。（特约摄影伍书永）

是最好的时候。如果公司在我念书这几年做出成绩，我也能够向父母交代。”

## 学习社交媒体营销方式

两人起初就站在小学外派发传单，以及挨家挨户敲门介绍中心，不过效果并不显著。他们寻找营销顾问尝试数码营销，但他们发现成效没有对方承诺那样好。

他们于是决定学习社交媒体的营销方式，并在网上向家长推广这家补习中心，邀请对方出席座谈会。

孙涌铭说：“我们通过活动分享教学方式，并说明如何帮助孩子学习。”

这类分享会方式也有所成果，补习中心也逐渐有起色。中心于2013年在诺维娜一带投入运作，隔年搬到武吉知马实宁中心（Serene Centre），并开始租下更多单位，为更多学生服务。去年，有

500名学生报读了补习课程。

孙涌铭透露，中心在2014年回本，之后年收入更是取得翻倍增长，去年营收超过100万元。

谈起接下来的计划是否要进一步壮大大学生人数，他们回答并非如此，而首要的工作是要寻找补习教师，来壮大这五名教师的团队。

麦佳伟说，中心的教师除了要能对课程内容了如指掌，也须要有良好的演讲能力，甚至时而搞笑幽默，让学生对课程感兴趣。

“另一方面，这份工作的上班时间是周末，和一般行业完全颠倒。”

他不讳言，教师加入的首两三年最辛苦，也是最多人会选择放弃的时期。

对于现代青年甚少在同一个工作岗位久留的问题，孙涌铭告诉记者，他们也在规划教师的职场发展，有的可继续

担任教师，或者从事课程策划。

他补充，中心倡导要和家长不断沟通，因此会在网站上载视频或撰写文章，分析考卷问题或分享科学概念。

至于接下来的计划，孙涌铭透露，公司即将推出一个育儿网站，和更多的家长分享非教学方面的贴士。

他说：“我们发现，家长和孩子之间的沟通，是能够加强他们学习能力的其中一个关键。”

纵观这六年，两人都认为创业或许没外界想象般风光，但之前付出的努力都非常值得。麦佳伟说，他们在过去20多年的求学生涯中遇见非常贴心的老师，而且是通过教育，让他们今天有机会作出多番尝试。

“我们认为这是个具有意义的行业，因此希望将行业和创业的梦想结合，让更多人受惠。”