



从麻省理工退学,她9年干出60亿身家

How Chinese Immigrant Shuo Wang Became One Of America's Most Successful Self-Made Women



《福布斯》对王硕的报道

“她是迄今为止在美国白手起家创业最成功的中国移民女性。”

“白手起家成为亿万富翁是一件概率很低的事情,女性白手起家干成亿万富翁,概率就更低了。”美国《福布斯》杂志网站这样写道。《福布斯》近日发布“美国白手起家女富豪榜”,榜单上出现了一个华裔女性的名字——王硕。

王硕在中国长大,16岁跟随母亲移居美国,26岁创立了自己的第一家公司,30岁时第二次创业。

近日,35岁的王硕以8.5亿美元(约合60亿元人民币)的身家,第一次登上福布斯“美国白手起家女富豪榜”,排在第39名。榜单上的其他女性富豪,大多比她年长。

“她是迄今为止在美国白手起家创业最成功的中国移民女性。”这是福布斯对王硕的评价。

在跳蚤市场卖滑板车

上世纪八九十年代,王硕出生于辽宁沈阳的一个普通家庭。妈妈是个商人,常年定居美国,主要做摩托车、滑板车进出口的生意。因为妈妈远在美国,工作又忙,王硕从小跟爷爷奶奶在中国生活,也算是个“留守儿童”。直到王硕16岁初中毕业,妈妈才把她接到美国一同生活。

从中国东北搬到美国马里兰州巴尔的摩后,王硕一边念高中一边帮妈妈打理生意。每个周末,她都会去当地的跳蚤市场卖滑板车。即便说着蹩脚英语,也丝毫不影响她售卖的热情。

正是这段经历,影响了王硕后来的创业方向。在2023年《福布斯》对她的一次采访中,王硕回忆,当时自己说英语还不流利,但她看到了差异化营销的重要性。“其他人都在卖水果、蔬菜或食物,只有我们在卖高尔夫球车和全地形车,这时我们就有优势。”

高中毕业后,王硕以优异成绩进入麻省理工学院,主修机器人设计专业。完成本科阶段的学习后,她选择在本校继续攻读研究生。在此期间,王硕认识了她未来的合作伙伴:皮埃尔和亚历克斯·布阿吉。

令人没想到的是,2015年,王硕刚读完硕士一年级,就从麻省理工退学了。她选择了创业。同年,王硕和皮埃尔一同创办了一家名为Aeris的小公司,生产空气净化器。

在皮埃尔眼中,王硕是个“非常有头脑的创业者”,虽然出身理工科,是个技术派,但也懂营销。“她很善于向不懂技术的人介绍技术,让那些科技圈外的人感受到科技的温度。”

在这次创业期间,王硕曾回到中国,在Aeris北京办公室做了3年首席技术官。当时,她将公司产品的设计与生产转移到人力成本较低的中国,然后再将产品运到国外销售。同时,她也积累了人脉,认识了不少投资人,其中包括腾讯联合创始人李海翔。

凭借这次创业,王硕赚到了人生的第一桶金。2021年,Aeris以约1亿美元(约合7.1亿元人民币)的价格卖给了另一家机器人公司iRobot。王硕从此实现了财富自由。

此时,王硕将所有时间和精力都投入到了她的第二次创业中。

5年,120亿美元

时间拉回到2019年,彼时Aeris的运营已经慢慢步入正轨,规模逐步扩大,在亚洲、欧洲和美洲都设有分公司。但由于每个国家或地区的法规各不相同,如何方便快捷地和来自世界各地的员工签合同,如何实现跨币种发工资成了王硕最头疼的事情。

王硕将自己的困惑告诉了布阿吉。当时布阿吉刚刚经历创业失败,两人一拍即合,决定再干一票——开发一款帮助公司轻松雇佣海外员工并支付薪酬的软件。同年,Deel横空出世。

后来,在一次与网友的交流中,王硕提到,她和布阿吉的国际背景是Deel成功的关键。王硕在中国长大,在美国完成高中和大学学业。布阿吉出生于法国,在以色列读大学,硕士研究生转到美国,后来又去英国攻读博士学位。对于这些国家的文化与市场,他们都十分了解。

王硕和布阿吉的同学、朋友也来自世界各地。“毕业后,很多朋友为了回到自己的国家而放弃了难得的工作机会,这太可惜了。”王硕认为,“未来的工作将是远程的”,尤其是跨国远程办公,将成为新趋势。

创业前,王硕这样描述跨国远程办公可能出现的问题:“你想点晚餐,但你看菜单,发现必须用不同的语言点菜,而且没人帮你。然后,饭菜等了很久才上,还冷掉了。”

在市场调研阶段,王硕和布阿吉又发现,支持远程办公的技术已经相对成熟。比如,中国的钉钉、飞书、腾讯会议等软件已被广泛使用。不过,在竞争激烈的“红海”市场中,两人找到了一片商机未被充分发掘的“蓝海”——

在雇佣国际员工方面,线上签合同、支付薪酬、缴税等流程都还有待优化。

他们决定从支付薪酬入手。2019年4月,Deel的第一款产品上线——线上支付平台。在这个平台上,雇主可以用自己习惯的支付方式将雇员的薪酬转给Deel,然后Deel再使用雇员习惯的收款方式实现薪酬转交。

起初,王硕联系了一些自由职业者,说服他们使用Deel并请他们帮忙推广,但效果并不好。“创业小队”立马转变策略,开始寻找企业用户。换句话说,Deel的业务从面向个人消费者,转为面向企业消费者。

这一招果然奏效。只要搞定一家企业,企业中成百上千的员工自然都会成为Deel的用户。与此同时,Deel不断优化升级,收获了不错的反响。

2019年底,新冠疫情暴发,越来越多企业的雇员选择居家办公。Deel抓住了这个机会,客户量开始呈爆发式增长。2020年,Deel的营收额为400万美元(约合2841万元人民币),2021年为5400万美元(约合3.8亿元人民币),2022年为1亿美元(约合7.1亿元人民币),2023年3月达到5亿美元(约合35.5亿元人民币)。

如今,Deel不再局限于远程办公企业和雇员的薪酬支付业务,而是成为了一个提供综合性服务的线上平台,并成功跻身全球最大人力资源服务公司之列。通过Deel,客户可以在150多个国家雇佣员工,还可以使用120多种货币为员工支付工资。

目前,Deel所服务的企业客户超过了2.5万家,其估值约120亿美元(约合852亿元人民币)。

“我的好胜心很强”

王硕的身家也跟着水涨船高。

2022年,王硕首次登上胡润百富榜。2023年,她的名字再次出现在胡润百富榜上。2024年,在最新的福布斯“美国白手起家女富豪榜”中,王硕以8.5亿美元(约合60亿元人民币)的身家排在第39名。

有人说,是疫情成就了今天的Deel,王硕的成功只不过是运气。Deel的投资人可不这么认为。创业最初,Deel就拿到了美国

著名孵化公司YC的投资。在投资人看来,王硕所拥有的洞察力、执行力和驱动力才是她成功的关键。

王硕曾说:“我的好胜心很强,一切都想做到完美。”从创业至今,她几乎每天都从早上8点半干到晚上11点,只有晚餐前才会给自己空出短暂的休息时间。哪怕公司已经过了初创期,进入了扩张期,王硕仍旧坚持凡事亲力亲为。

在今年的一次采访中,她说:“我不想休假。我对Deel今天的成就感到非常兴奋。即便在旅行期间,我也总是想着Deel。我会四处寻找新的机会,帮助Deel进一步扩大市场。”

王硕十分注重企业文化。为了保证企业文化的一致性,她亲自面试了公司的首批员工,一共400人。王硕说:“你聘用的人才不仅要能够融入当今公司的文化,当公司规模扩大时,他们也必须坚持认同这一文化。”此外,Deel在初创时就设置了课程,为来自世界各地的员工提供培训,培训内容包括公司价值观、公司发展历程等。

由于极其注重对前期员工的筛选及培训,Deel团队的流动率非常低。“目前我们的销售团队还没有员工主动离职。”王硕说。

这两年,担任Deel首席营收官的王硕,带领着团队相继收购了一家澳大利亚的薪酬支付公司,以及一家主攻非洲和中东市场的人力资源公司。如今的Deel,正走在不断扩张的路上,王硕对此信心满满。

据《环球人物》



王硕与布阿吉