



# 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。



王硕与布阿吉

据《环球人物》