

1. 앞으로의 업무 관련 논의- 우선 방학 동안은 저희가 그때 언급한 것처럼 임대 오피스, 또는 스터디카페 같은 공간을 대여해서 매일 모이고 강제로라도 업무 시간을 정해서 일해보면 좋을 것 같습니다. 저희가 시간을 제대로 투자하기로 한 만큼 정말 방학 때에는 아침 9시~ 오후 6시 정도로 시간 투자를 하면서 서비스 규모를 최대한 키워보는 것이 중요할 것 같습니다. 장소는 신림이나 사당 정도가 중간지점이라 괜찮을 것 같습니다.

2. 서로 적당한 견제의 필요성- 너무 업무가 편해지고 서로가 편해지면 잘못하면 창업 동아리 수준에서 끝날 수 있습니다. 개인 사정 정도는 고려하되 (여행, 건강, 고향 방문 등) 이 외에 다른 일정을 조정하면서라도 의무적으로 매일 참여하면 좋을 것 같고, 서로가 충분히 성과를 내지 않거나 진지하게 임하지 않고 너무 가볍게 업무를 생각한다고 느끼면 적절한 선에서 충고나 비판하는 분위기가 활성화되면 좋을 것 같습니다.

3. 저희 서비스 최종 목표에 대한 합의- 우선 저와 진영님이 생각하는 최종 목표는, 매번 수익 모두를 현금화하기보다, 월급을 좀 늘려서 캐시카우에 가까운 금액을 주기적으로 수령하고 최종적으로는 저희 회사를 대치동 학원가 등에 매각하는 것입니다. 사실 여기서는 크게 매력적인 다른 선택지가 없는 것 같고 승민님이 다른 의견이 있으시면 최대한 합의하되, 큰 맥락에서는 이 방향으로 통일해야 할 것 같습니다. (저번에 승민님이 말씀하신 부분들도 최대한 고려해보았습니다)

4. 리더의 필요성- 앞으로 저희가 계속 갈림길 또는 합의가 안되는 상황에 있을 때 (위에 언급한 3번 최종 목표 등) 결단력 있게 최선의 선택지를 선택하고 그 방향으로 나아가야 합니다. 이러한 상황에서 결정자가 필요하다면, 전체 기여도나 지분 등을 고려하여 제가 대표자로 최대한 모두가 합의할 수 있는 선택지를 선택하고 이에 대한 책임을 지겠습니다