1. 어떤회사인지/어떤 회사를 만들고 싶었는지:비전과 문화가 좋은 알려지지 않은 회가사 굉장히 많은데, 정보비대칭으로 알려지지 않고 있음. 그래서 좋은 회사를 발굴해내서 기업과 구직자(사회 초년생)을 연결 해주는 회사. 그리고 해비래빗이라는 것은 자신이 토끼띠인데 행복한 토끼가 되자는 뜻. 행복을 추구하는 회사고 Let’s good job이라는 말을 자주 쓰는데 하자는 Let’s와 good job을 합친 말을 자주 씀. 그래서 항상 즐겁게 탁월하게 하자는 것이 회사의 모토. 훌륭한 서비스를 제공하고 근사한 인생을 살자!
2. 창업배경
   1. 이 사업 아이템을 떠올리게된 계기:삼성을 가기전에도 고민을 했는데, 직장을 가지면 옮기기 힘듬. 어떤게 가장 행복할까. 인터뷰를 하고서 순위를 매김. 1등이 대기업. 2등 유학. 창업은 순위에 없었음. 입사를 하고 합격증을 받으니까 창업을 하고 싶어짐. 내 마음속에서는 이것을 하고 싶었구나. 시선을 신경써서 취직을 한거였다. 합격증을 받고 선택지가 좁아지니 갈망이 심해짐. 창업아이템이 떠오름. kpop사업. 외국인들 대상으로 비즈니스. 너무 안되는게 많음. 우리나라는 kpop컨텐츠를 가지고 한다고 하면 자기들이 한다고 함. 독점이었던 것. 실패와 상처를 겪음. 그 때 재밌었던 것이 슈스케. 흘러간 노래를 자기들 방식으로 하는 것이 재밌음. Kpop을 홍대 인디밴드들이 부르게 하자. 저작권에 걸림. 그래도 공연은 가능했음.(비보이들도) 온라인과 오프라인을 동시에 했지만 온라인은 잘 안됨. 구로가 변화하면서 인식전환이 필요. 그래서 거기서 공연함. 연락이 많이 옴. 직장이들이 행복하는 것을 보니 기분이 좋음. 그래서 직장인들 대상으로 하기로 결심. 직장인을 대상으로 오피스어택을 만듬. 회사를 찾아가서 공연을 해줌. 회사를 바꿔두고 공연하고 일할 수 있게. 선물도 제공. 오프라인은 너무 힘듬. 그래서 충분히 할 수 있겠다 싶은게 오피스엔. 오피스어택은 그대로 진행하고 매거진으로 진행. 좋은 회사를 보여주고 멋진 직장인들을 보여줌. 이 때 정부지원 사업을 받게 됨. 그래서 오피스엔으로 집중하기로 결정.
   2. 창업하는데 걸렸던 시기
      1. 창업 시작 시기:2011년 겨울, 학교를 다니던 중, 아직 졸업을 못함.
   3. 창업을 했을 때 주위의 반응:친구들은 자기 인생 아니니까 “멋있다.”. 아버지는 “장하다 내아들”->아버지가 사업을 하셔서 아들도 사업을 하기를 원하셨음. 어머니는 친구들한테 삼성다닌다고 다 자랑을 해놔서 별로 안 좋아함. 어떻게든 회사는 갔음. 안가면 불안함(4~5년). “그냥 회사를 다니지.”
   4. 학교를 다니거나 취직을 해서 돈을 벌어 한 쪽에서는 안정적인 일을 하며 창업을 하는 방법과 그냥 창업에 올인하는 것 중에 어느 것인 낫다고 생각하는 지:정답은 없지만 관점은 있음. 결국에는 하는 사람의 차이. 자신은 올인을 함. 후배들한테 한다면 감당할 수 있다면 올인을 하고, 추천을 하는 것은 회사를 가서 준비를 하는 것. 주말이든 짬짬히. 어느정도 될 것 같다 싶으면 하라. 다 버리고 하는 것은 잃는게 많음. 다 감당할 수 있으면 하는 게 좋음.
   5. 창업 자금 조달 같이 창업하는데 시작하는데 어려운점
      1. 운영하면서 어려웠던 점:대표라서 더 힘듬. 고민도 더 많고. 날카로움
   6. 창업하는데 운영하면서 어려웠던점
      1. 그 어려웠던 점을 어떻게 극복하려했는지
   7. 도움을 받았던 기억:아버지 어머니 친구에게 돈을 빌림. 대출도 받고
3. 창업에 성공하려면 가장 중요하다고 생각한것:’why’를 생각하고서 ‘how’를 생각하기/요즘은 고객에 포커스를 맞춤. 결국에는 내가 만든 것은 구매를 하는 사람이 잇어야 회사가 돌아감.
4. 경험 닻 모형 8가지중 오피스엔을 설립하면서 가장 중요시 했던 것.:당시에는 순수한 도전. 아주 무모하게 했음
5. 사업하면서 영향을 끼친 사람 : 루피. 루피는 항상 자기가 뭘해야 될지를 안다.
6. 만화 일기형식 생각하게 된 계기: 계속 강조하는 것은 “재밌게 하자.” 고객만 생각을 하지만 우리가 재밌지 않으면 하지 말자. 이게 우리에게 필요하냐 재미있냐하면 진행함. 재밌는것 보면 그것을 하자. 하게 됨
7. 현실적으로 창업과 취업중에 추천하시고 싶으신 것:자기 성향의 차이. 취업도 좋고 창업도 좋음. 일반적으로 창업해야될까요 취업해야 될까요 하면 취업. 그렇게 아리까리 하면 창업은 힘듬. 그리고 먼저말하는 것이 더 심리적으로 더 마음에 있음.
8. 일하면서 인상깊었던 회사: ING생명보험 강남 지점. 가장 최근에 인상깊었던 것. 직원들과 공유함. 생명보험 라이프플래너. 영업지점을 굿잡에 지점. 생명보험하면 사람들이 안좋게 보는데. 그래서 부담스러워 함. 이분들이 자기 일에 대한 자부심이 굉장히 높음. 연봉이 3억이상인 분을 봄.(실수령액)-> 실제로는 7억이상. 그 때 좋은회사가 딴 게 아니라 자기가 이 일에 열정과 소명의식이 있으면 된다는 생각이 듬. 오히려 이것이 평등하다 생각함. 우리나라 헬조선이라 하는데 그것이 안타까웠었음. 그런데 여기는 헬조선이 아님. 한고객을 만족시키면 가족들도 오게 됨. 아는분이 소개시켜줘 만난 분. 대신 실적을 못내면 못가지고 감. 실적에 따라 대접받는 것이 새로운 관점이라고 생각함.
9. 일하면서 재밌었던점:이렇게 인터뷰하는 것. 이렇게 하는 것이 틀리지 않았다는 것을 증명해 나가는 것. 예전에는 투자를 해달라고 했을때 거절당했던 것이 투자를 하겠다고 하는 것을 우리가 거절하는 것.->인정받는 것.
10. 투자를 거절 하는 이유:회사 운영을 하는데 어느정도 있으면 된다 싶으면 1억이면 충분하다면 회사가치가 10억이면 1억은 가지고 있음 달성하면 100억 그런데 이때 3억을 주겠다고 하면 과하게 가진 것. 그렇게 되면 과도하게 지분 희석이 됨. 그런데 그 돈을 다 안 쓸거라면 받을 필요가 없음.
11. 경영에 대해서 아는게 전혀 없는데:경영관련 책을 주에 20권 읽음. (창업 초기)2~3달은 정말 공부만함. 아무것도 모르니까. 방학 때 하고서 휴학을 함. 잃을게 없으니까. 처음에는 빌린 돈이 없어서. 무작정 찾아가고, 메일 하고, 메일은 거의 답장이 안옴.
12. 직원들과의 가깝게 지내는지:굉장히 가깝고 편함. 재밌음. 오는 사람마다 놀람. 전에는 사탕인가 초콜렛이 14개밖에 없어서 “어 대표님꺼 없다.”라고 놀렸다고.
13. 앞으로의 계획/어떤회사를 만드시고 싶으신지: 우리 나라를 행복하게 하고 싶으니까. 우리 회사부터 행복하자.라는 생각으로 일하고 있음. 우리는 훌륭한 서비스를 제공하고 근사한 사람이 되자. 카카오가 다음이랑 합병을 했을 때 카카오 직원이 받은 돈이 3년차 직원이 받은게 30억. 드러나지 않음. 드러나면 불행해지니까. 여기있는 애들에게 1억씩은 줄 수 있는 회사를 만들고 싶음. 왜그러냐면 직장생활하는 친구들이 월급쓰는거 왜에 열심히 저축을 하는 애들이 1000만원밖에 안됨. 열심히 하면 될 수 있다는 신뢰를 주는 회사가 되고 싶음
14. 동종 업계에서 제안: 올해 4개옴. 인수 1개 합병 3개. 거절함. 인수는 아직 거절했다고 할 수 없음. 지금도 우리는 계획한대로 달리던 중에, 절대 후회하지말자. 지금 만약 매각을 하면 후회할 것 같음.
15. 문제:문제가 없으면 그게 문제임. 해탈함. 모든것이 잘 될때가 위험할 때. 해결 못할 문제는 없다. 그냥 해결하자.라는 생각을 가짐. 해결 못하면 드랍시킴