1.表述一下：我们公司目标是占领清远技术市场份额。基于你的认知，假设你是创始人。你能想到什么切入口可以有效去逼近咱们的目标？

集中性市场，旅游行业或者饮食行业等，对于中小企业是最有利的，在清远来说，不求在一个较大的市场上得到较小的市场份额，而要求在一个较小的市场上得到较大的市场占有率，甚至是支配比率。由于目标集中，可以大大节省企业的营销费用并能增加盈利，又由于生产、销售渠道和促销的专业化，也能更好的满足这部分特定客户人群的需求，从而使企业在某一个或某个市场上取得优越的市场地位。

1. 表述一下：根据你现有所知的信息，你认为你在公司里能提供有效助力的地方，以及说说你擅长的工作内容，和不擅长的工作内容？

对于我们公司应有的开发框架，我擅长可以对应客户的需求进行二次开发，也可以做实施，但客户可分为两种：一种对技术层面有要求，客户需要对应的技术框架开发，另一种是对体验感官有要求，这种不怎么在乎技术层的基本都是小项目。不擅长的，我应该是对软件技术市场不是很了解，毕竟第一次接触。

1. 表述一下，你对我以及对清远这个新建的技术分公司的看法，优劣方面均需有所涉及，需要真实、客观

我的看法：打造更好的团队，以团队化形式会更好实现目标，另外企业的主打产品在市场里的份额是很重要的，这直接标志着企业的盈利能力的好坏。接下来就是市场未来的发展、产品发展的方向和企业内部的研发对于市场和未来发展的配合。企业的产品能不能跟上客户需求的发展，还有技术发展需求，体现出市场的发展方向，这是决定企业未来的盈利能力的关键。公司在当地没有固定的技术支持和实施运维支持的技术人员，岗位没有目的性，我觉得也很难运营。以清远其他公司来看，没有相应的技术支持，但有实施运维在清远驻点，进行系统部署、实施、指导与沟通，协助控制项目需求、维护、客户使用培训、定期监控并汇报项目现场情况、项目实施进度管理等等相关工作支持。

1. 假如需要你批量去寻找程序员兼职替我们做项目工作（平均每周28个小时的工作时间）。你能想到用什么方式可以实现效果。你预估你做这部分工作的话，你每周能成功和多少个程序员实现沟通，且让他填写下表

以我的认知，寻找程序员兼职我们做项目工作，我只能去一些软件兼职平台寻找，或者旧友，旧同事去打听相关的人资。预估我做这部分工作的话，我也很难实现。主要不知道渠道去找人去完成。