**分手再復合，想跟上時代的泰國餐館**

　　現代忙碌的社會裡，每一分每一秒都顯得珍貴無比，無論是上班族或學生，晴天或雨天，食物外送的需求在現行生活體制下激增，而各家外送員在街上奔馳的情景更如雨後春筍般竄出。

　　位在羅斯福路三段的巷弄裡，有間營業超過20年的泰國餐館，老闆自18歲移民至臺灣，與媽媽一同將來自泰國的家鄉味，如法炮製地以平價便當形式呈現給顧客，親民的價位更是受到附近學生的青睞，只是這種絡繹不絕的人潮盛況在最近已不復見，老闆娘表示：「過去一年半，因為生意實在不怎麼好，想要讓下午和晚餐時段的生意恢復一些，就想到與Uber Eats合作看看，而且附近的店家都有加入，我也跟附近店家有認識，就有聽到巷口有一間開業很多年的老店，從來沒有接觸過外送平台，直到最近和平台合作，聽說生意有愈來愈好的情況，讓我有點心動。」

　　老闆娘更進一步說道：「加入外送平台最主要是想要跟上時代啦，因為現在客人自己跑來店裡面買的變得很少，就是盡量要找一些可以做便當的平台來合作。而且之前我有加入FOODPANDA，但是當時我人出國，店裡主要由媽媽掌握，那時對方的業務主動來找我們談整個過程，我媽媽覺得這個模式很有趣，也剛進來臺灣沒多久，所以就加入了。但後來合作半年發現生意並沒有因為加入有很大的變化，然後放在平台上餐點的價格又因為要被抽成35%，所以比店內的售價要高，於是就解約了。」

　　從上述答覆裡可看出外送平台過去一兩年在台灣逐漸擴張，對每間餐飲店都帶來些許的影響。至於這影響是好是壞呢？對此，老闆娘的見解是：「外送平台的興起對我們生意影響很大，相較於三年前營業額少了三成左右，而且客人只要在家裡打開手機就能訂餐，跟以前不管是內用或是外帶都需要到店裡來取餐，省下很多麻煩，而平台上可同時呈現很多店家，讓客人的選擇更多樣化，也因此增加了我們的營業上的困難。」

　　對於餐廳未來走向，及希望改變的面向，老闆娘指出：「目前除了加入外送平台，觀察三個月外送接單的狀況外，媽媽希望能在餐廳的裝潢及餐點做出突破，並提高售價走精緻路線，但我本身有兩個小孩要照顧怕會忙不過來，考慮到現在生意也不是很好，如果再將價格提高可能會流失掉更多客人，而且高單價餐廳並不是我想經營的方向。由於目前主要是我在管理這間店，所以我傾向與平台業者合作之外，其他皆維持現狀。」