**Readr INTERVIEW**

**1. foodpanda 台灣目前招募的司機數量有多少？**   
foodpadna外送夥伴達上萬名，遍及全台15個縣市。

**2. 之前從貴公司的記者會報導中看到，現在跟熊貓合作的餐廳約有 2 萬 5 千家，擴張最快的是在哪一個時期？為什麼？**   
foodpadna於2012年進入台灣市場，因外送市場的經濟發展較不受大環境影響，七年來我們穩定成長，近兩年外送市場真正蓬勃發展，2019年更達暴風成長，單周訂單總數即超過前6年訂單總和，展現亮眼成績！而外送產業迅速成長主要原因是有新玩家加入，國際大廠的投資共同推升了整體市場狀況。

**3. foodpanda 台灣目前使用者（訂餐的消費者）的年齡層最多分佈在哪個區塊？**

foodpadna能滿足全台上百萬顆胃的主要原因包含1) 合作餐廳數最多、2) 外送範圍最廣、3) 服務時間最長，讓消費者隨時隨地都能點到想吃的東西，因此深受各類型使用者喜愛，加上foodpanda結帳時可選擇信用卡或現金支付，打破了無卡族的使用限制，因此使用者自國高中生至高齡都有，其中25歲至34歲的占比最高。

**4. 同上，合作的司機員的年齡層分布在哪個區塊？**  
foodpanda外送夥伴的年齡分布廣，以25歲至35歲占最大比例。

5. **天氣對訂單量的影響（太熱、太冷、下雨）有多大？**

許多人認為下雨天也許是訂單最好的時候，但其實foodpanda的訂單高峰都維持於三餐餐期，透過訂單量及外送頻率的不斷增加，美食外送已成為很多人日常生活中不可或缺的一個部分，氣候並非影響消費者使用foodpanda的關鍵因素。

6. **根據我們自己做的問卷調查，有八成的消費者在選擇平台時考慮的是「有沒有優惠」。請問 foodpanda 台灣在「免運費」促銷和一般時期，訂單量會差到幾倍？**

今年foodpanda推出許多優惠以回饋饕客多年來的熱情支持，希望透過這些優惠活動，讓大家知道美食外送服務是每個人都能輕鬆負擔的用餐選擇，foodpanda免服務費的優惠活動推出後，每月訂單成長率可增加數倍。

以七月份推出下午茶/宵夜時段九折促銷為例，飲料店家在這段期間訂單成長更超過50%！

**7. foodpanda 台灣市場跟其他地區的市場比較起來，優劣在哪裡？目前在台灣發展最大的挑戰？**

台灣人外食習慣相較於其他國家是比較高的，在許多國家，人們認為用餐就是要在家裡吃，而台灣即使是一個人也有外食習慣，因此台灣市場仍有很大的發展空間，市場離飽和還遠，人一天需要吃三餐，foodpanda期望透過外送滿足相同的頻率。現在foodpanda台灣是亞太區訂單量的第一名！我們對於未來發展相當樂觀。

外送服務最大的挑戰是必須有很強的物流效率，才能降低每筆訂單成本，進而提供優質服務回饋消費者，藉此達到經濟規模並從中獲益，foodpadna對於維持高效率有相當的自信。

**8. 理想情境下，會希望勞動法規如何配合？是否能有在其他國家合法營運的例子供讀者參考？**

foodpanda是一家尊重法律也遵守法律的國際企業，但也期盼能有與時俱進的法律規範，我們非常重視外送夥伴的權益，因此我們期望與台灣相關主管單位共同打造最符合外送平台經營模式的新興工作型態，達到企業、外送夥伴與消費者三贏的結果。我們不清楚其他國家的勞動管理規範。