

## *One week program TEXT*

# 出前館バイク配達員キーポイント

～1週間の副業で時給2,000円を超えるために～

---

<第四章>

## 【目次】

【目次】	1
4 ポイント説明	2
4-1 迷わない鉄則 3箇条	2
その1 知らない道は突き進まない	2
その2 住所がわからない場合は即座に連絡をする	2
その3 何となく出発しない	3
4-2 道路交通法に気を付ける	3
4-3 配達数を上げる為のポイント	4
4-4 マクドナルドは要注意	5
4-5 オファーオーダーの仕組み	5
4-6 早すぎるお届けやピックにも架電が必要？	6
4-7 稼働する曜日や状況	6
4-8 出前館のキャンペーン	7
4-9 どうしてもオファーオーダーを取得できない方へ	8

※クリックでページに飛ぶことができます。

# One Week Program

## 4 ポイント説明

ここからはワンウィークプログラムで使えるお得情報や、どうしても達成できない方へのポイント、注意点などを解説していきます。  
是非とも熟読をして時給2,000円を手にして下さい。



# One Week Program

## 4-1 迷わない鉄則 3箇条

道に迷ってしまったならそれだけで時間のロスをして、簡単に時給を下げてしまいます。さらには遅配の原因にもなり、クレームやトラブルの元にもなってしまいます。

そうならない為に、ここでは道に迷わない為の心得を3つに分けてご紹介させていただきます。

道には迷わない自信があっても、知らない道が出てきた時は簡単に道に迷ってしまう事は5年以上配達の仕事に携わっている私でもよくあります。

迷わない為の”これ”を意識しているかどうかで全然違いますので、是非覚えておいて下さい。

### その1 知らない道は突き進まない

知らない道を突き進んでいくことは絶対にNGです。  
知らない道を進むから迷うことになるんです。

「こっちに抜けられそう」「この道は行けそう」だと言う予想や想像で進むことをやめて下さい。  
知らない道に出たら、必ず停車をしてすぐに地図の確認をしてルートを見て下さい。

いちいち地図を見る時間が勿体ないし面倒臭いと思うかもしれません、この方が結果的に早く配達をする事ができます。

### その2 住所がわからない場合は即座に連絡をする

お届け先がわからない時に、自分で判断してグルグルと同じところを回ってしまうことは遅配の一一番大きな原因になります。

そうならない為にも住所がわからないと思った時、すぐに停車をしてお届け先のお客様に電話をしてください。

直接連絡を取って近くの住所や目印となる建物を聞く事が、同じところを回って時間を無駄にしない唯一の手段なのです。

# One Week Program

## その3 何となく出発しない

入り組んだ道にあるお届け先に、商品をお届けできて1件目の配達を終えて安心しきっているその緩んだ心持ちのまま、2件目に行こうと思い地図も見ずに元来た道を戻ろうと出発をすると迷います。

例えば細い入り組んだ道に入り、右側の方が大通りだからと地図を見ずに、何となく右の方へ進むと迷うのです。

そして入り組んだ道では、「来た道」と「戻る道」は**別の道**だと思って下さい。  
一度来た道だからと慢心せず、必ず出発前に地図を見てルートを確認しましょう。



# One Week Program

## 4-2 道路交通法に気を付ける

2-8 で解説した運転しながらのスマホ操作はもちろんのこと、基本的な交通ルールを守って運転しないとすぐに取り締まりにあってしまいます。

何故なら普段運転する以上に長い時間運転する分、取り締まりの警察官や巡回するパトカーに遭遇しやすいからです。

取り締まり中の警察官は見えづらい場所で待機しております。  
常に気をつけていない限り、気がついた時には取り締まりを受けてしまっていたという状況になりかねません。

そのため「一時停止」では**常に確実な停止**をし、スピードにも気を配り、一方通行道路の逆走など道路交通法に遵守した配達を心掛ける必要があります。

もし取り締まりを受けてしまったら、それだけでその日に稼働して稼いだお金以上の罰金を支払う羽目になり、稼働する意味を失ってしまいます。  
さらに自分の免許にも減点の傷を付けることになります。

十分に注意して運転をして下さい。



# One Week Program

## 4-3 配達数を上げる為のポイント

- 配達時間にビビりすぎない

配達時間を気にしすぎると、上手く配達の効率が上がっていきません。

時間内に配達することはもちろん大切ですが、それ以上に配達の数の方が大切になります。

配達の数をこなすことであなた自身の経験値にもなります。

さらに上手に配達をする為の経験を得られるのです。

そのあなたの上達により、さらに多くの注文を待っているお客様に配達ができるようになり、より多くの人を幸せにすることにつながるのです。

そして配達数が上がることで、あなたの給料が上がることが1番のポイントです。

あなたの幸せとお客様のより多くの幸せの為にビビりすぎることなく、配達をしていきましょう。

何より、遅れそうな時は電話をすることでお客様はわかって下さいます。

出前館ルールに則り、20分以上の遅れは必ず連絡をして下さい。

- クレームはしようがない

あなたがどんなに頑張って働いていてもクレームが来てしまう時があります。

もちろんクレームにならないような精一杯の努力をした上の話でありますが、どんなに誠実に働いていたとしてもクレームは来てしまうものなのです。

それはお客様と関わる機会が多ければ多いほど、つまり配達数が増えれば増えるほどクレームの受ける確率は上がっています。

どうしても性格が合わない人がいるのと同じように。

どう頑張ってもクレームを入れてくる人はいます。

そう言ったクレームはしようと受け入れ、全力で再発防止に勤めます。

この次にどうやったらクレームが起こらないように改善が出来るかが、あなたの成長への鍵になるのです。

# One Week Program

## 4-4 マクドナルドは要注意

出前館公式のOJTでもマクドナルドの2件持ちについての注意点は出てきますが、ここではその有効利用について解説します。

マクドナルドは2件持ちが禁止されている代わりに、**近い**というメリットがあるのが特徴です。

マクドナルドの経営方針に「出来たてをお届けする」というものがあります。  
その為、デリバリーは7分以内で配達できる範囲でしか注文が入らなくなっています。

よってマクドナルドのオファーオーダーは、入った瞬間に**場所も時間も見ずに取得が出来る**ような案件になるのです。

しかしネックになるのがこの2件持ち禁止ということです。  
2件同時に商品をピックをしていけないので、つまりマクドナルドのオファーが来た時には...  
①1件も持っていない場合は何も考えず即取得し、  
②既に配達オーダーを持っていた時はそれがお届け終わりそうな時だけ取得するのです。

それ以外の時はマクドナルドは無視をするということになります。  
例えば1件目のピックに向かう時や2件以上オーダーを持っている場合などです。



## 4-5 オファーオーダーの仕組み



# One Week Program

1-3 の画像で解説したお客様のオファーオーダーはまず**オーダーの入った店舗の近くにいる配達員に通知**をします。(店舗によりその範囲は異なります。)

そしてその通知された配達員がオファーのリクエストを取らないでいると、時間が経つごとに徐々に通知の範囲を広げていきます。

つまり「早押し」をしやすくする為には、オーダーの入りやすい店舗の近くに待機をする事がポイントになるのです。

オーダーが全くならない場合は、エリアのオーダーの入りやすい店舗が集まっている中心駅に向かっていく事で、必然的にオーダーが取得しやすくなるという事です。

またオーダーの通知の優先順位として  
店舗スタッフ>直雇用アルバイト>業務委託配達員  
となっておりますので、アルバイトがたくさんいる拠点はどうしても稼ぎにくくなってしまいます。  
その場合は拠点の移動も検討する必要があります。

## 4-6 早すぎるお届けやピックにも架電が必要？

出前館公式には「20分以上早いピックやお届けには電話確認をする」ようになっております。

しかしこれは体感ではありますが、大体の店舗では早いピックに関しては何もお咎めはないようになります。

もちろん品質や温度にこだわる店舗はダメですが、ファストフード店や大手チェーン店などはピック時間よりも早い時間に行っても「少々お待ちください。」と待たされるだけで、特にクレームが入るようなことはまだ経験したことないです。(もちろん地域や店舗によるはずですが)

また早ピックが微妙な店舗は一度電話をして、早く料理していただけるかを確認しOKが出れば、それ以降も早ピックに出来るはずです。

そしてこの早ピックは2件、3件と件持ちをする時に有利に働いていきます。  
早い時間にピックができた場合は、お客様のお届け時間の20分前に調節するように次のオーダーを取得ができます。

むしろ早ピックをしてお届けが通常通りの時間になるように、次のオーダーで時間調節ができるれば、2件同時に配達が可能になり、更なる効率アップにつながるということです。

ただし、あくまでこれは参考程度にとどめておいてください。

## 4-7 稼働する曜日や状況

もちろん、稼働する日はオーダーがたくさんある日で、ライバルとなる配達員が少ない方がいいオファーがたくさん取れます。

# One Week Program

なので良いオファーを狙って取りたいのであれば、オーダーが沢山くる土曜日、日曜日、祝日の稼働を強くお勧めします。

世間が休みの日は飲食店と同じで忙しくなり、オーダーが沢山入るようになります。

私の地域で、体感的には一番忙しいのは日曜日のような気がします。

また晴れの日よりも雨の日の方が配達するライバルが少なくなります。  
みんなが嫌な時こそ稼ぎ時なのです。

しかし雨の日は視界が悪く、バイクもスリップをしやすくなるので運転には十分注意して稼働をする必要があります。

## 4-8 出前館のキャンペーン

出前館は結構な頻度でさまざまなキャンペーンを開催しています。  
そのキャンペーンの内容も多種多様で、店によっても変わります。

良くあるのが限定商品の「半額キャンペーン」や「送料無料キャンペーン」「30%オフキャンペーン」などです。

季節や状況で変わるので、注文者側のサイトやアプリで開催内容を確認できます。



このキャンペーンによってオファーオーダーが来やすい店舗が変わりますので、できれば稼働前に毎回必ずチェックをして、稼働をした方が効率アップに繋がります。

# One Week Program

## 4-9 どうしてもオファーを取得できない方へ

どうしても他のライバルが強すぎて、早押しにことごとく負けてしまい自分が狙ったオーダーが全然取れない方に向けて根本的な解決策をご提案します。

まず前提条件として、以下の基本的なスマホの機能的なものが解決している事が挙げられます。

①スマホのアップデートは最新のバーションになっているか。

このアプデが最新になつてないとスマホの動作が不安定になって通信状態が悪くなったり、アプリとのバージョンが合わなくて動作が遅くなったり、動かなくなったりする可能性がある為です。

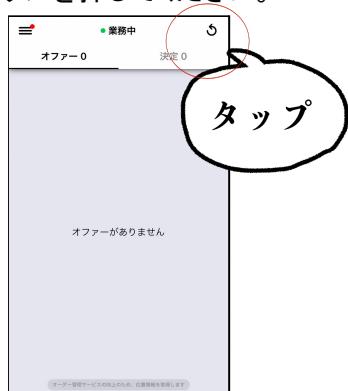
②出前館アプリは最新バーションにアップデートしてあるか。

出前館アプリは定期的にバージョンが更新されます。バージョンが最新になつてないとアプリの動作が安定しなかつたり、そもそも起動しなかつたり、通信ができなかつたりします。  
必ず出前館アプリのバージョンを最新か確認しましょう。

③出前館アプリのオファー画面を更新しているか。

オファー画面を更新せずそのままにしていると、通知音だけが鳴ってオファーが表示されないと言った不具合が確認されております。

これは通信状態の悪いところに行つた時に起こりやすいので、定期的にオファー画面の更新ボタンを押してください。



それでもやはり早押しに負けてしまう方は中心駅、つまりオーダーの中心地を変えてみます。

2-2 で設定した【最重要地域】の中心地を丸ごと変えるのです。

中心地の選出方法は2つのパターンがあります。

まず1つは4-8 で解説したキャンペーンを開催している店舗に合わせる場合です。

出前館のキャンペーンはとても強く、このキャンペーンが有るか無いかで注文数が天と地ほどの差があります。

なのでこのキャンペーンを開催している店舗が多い地域や、キャンペーンオーダーが多い店舗の地域に最重要地域を設定するのです。

# One Week Program

こうすれば早押しが強い人はエリアの1番の人気地域だけに集中する為、そこから外れた地域に狙いを定める事でオファーが取りやすくなるのです。

そしてもう1つが稼働エリアの2番人気の地域に中心地を設定するやり方です。

稼働エリア(拠点)ごとにオーダーが来る地域がいくつか重なっている場合があります。例えばこれは大宮拠点のエリアごとの特徴になります。

## 大宮拠点エリア紹介

### ○大宮エリア (JR大宮駅～北浦和駅周辺)

- ・注文が最も多く、その分競争率も高い。
- ・大宮駅前の店舗はビルの中が多く、道が狭い。

### ○加茂宮エリア (ニューシャトル加茂宮駅周辺)

- ・大宮エリアの北側のエリアで、二番目に注文が多い。
- ・信号を避けられる裏道が多く、車での稼働にも向いている。

### ○東大宮エリア (JR東大宮駅周辺)

### ○東武大和田エリア (東武大和田駅周辺)

#### ・大宮/加茂宮エリアの東側のエリア

- ・県道や国道が多く走っており、ファミリー需要により商品数が多いので、車での稼働に向いたエリア

### ○西大宮エリア (JR西大宮駅周辺)

### ○岩槻エリア (東武岩槻駅周辺)

- ・注文は少ないが、その分競争率は低い。

- ・店舗が各地に分布しており、近いオーダーをとりやすい。

- ・代引きなしのドライバーが多く、ありの方はチャンス！

このように拠点ごとに細かいエリアがあり、自分のレベルや配達の練度に応じた中心地の変更をする事ができるのです。

どうしても早押しに負けて、オファーが取れない場合は各々の拠点に連絡して、こう言ったエリアの紹介をしてもらうのも手になります。

そして移動したそのエリアで経験を積むことで、1番人気のエリアに戻ってきてても通じる能力を手に入れる事で更なる効率を上げる為に、日々ライバルたちと切磋琢磨をするのです。

またそれでもオファーが取れない場合やオーダーが少ない場合、配達の拠点自体を変えてしまうのも一つの手です。

配達地域までいくのに時間がかかりますが、結果的にその地域の方がオーダー数が多いのであれば効率が上がる為です。

しかしあくまでこれは最終手段として留めておき、まずはご自身のエリアで頑張ってみるのが最善の効率アップ方法になります。