

**XXXI FEIRA CIENTÍFICO CULTURAL**

**PROJETO**

**ENSINO FUNDAMENTAL**

**A REVOLUÇÃO DO *DRIVE-THRU***

***THE DRIVE-THRU REVOLUTION***

**XXXI FEIRA CIENTÍFICO CULTURAL****PROJETO****ENSINO FUNDAMENTAL**

Projeto de pesquisa apresentado à direção do Colégio Martha Falcão como mostra do trabalho realizado pela equipe formada por alunos do 2º ano – turma 201.

**Agradecimentos**

A Deus, à direção das Instituições Nelly Falcão de Souza, coordenadora Ana Gláucia e aos pais pela parceria ao longo da realização do trabalho.

## XXX FEIRA CIENTÍFICO CULTURAL

### PROJETO

### ENSINO FUNDAMENTAL

Tema: A revolução do *drive-thru*

Público alvo: alunos do 2º ano.

Período: de julho a 30 de setembro.

#### JUSTIFICATIVA

A interação do aluno com o seu meio social é um fator importante para seu desenvolvimento e aprendizagem. Tendo sido este apresentado à uma nova realidade causada pela pandemia no novo corona vírus, precisou se adaptar às mudanças em seu contexto e rotina. Este trabalho busca causar uma reflexão nos alunos acerca da necessidade destas mudanças durante a pandemia, para um bem maior, o bem social. Também se busca tornar significativo ao aluno seu aprendizado por meio da contextualização equiparando à sua realidade, levando o aluno a refletir sobre essas mudanças perto de si.

#### OBJETIVO GERAL

Abordar a nova forma de utilização do sistema de drive-thru para compra e venda de produtos e serviços durante a pandemia.

#### OBJETIVO ESPECÍFICO

- Apresentar o conceito do drive-thru no passado, período pré-pandemia e pós.
- Mostrar os hábitos de consumo das pessoas antes da pandemia: Compras físicas e compras online;
- Apresentar o drive-thru como saída encontrada pelas empresas locais para compra e venda de produtos em geral (smartphones, livros, exames laboratoriais etc.)

## REFERENCIAL TEÓRICO

### *Drive-thru*

Neste tópico será apresentado o que é Drive-thru em termos de significado da palavra, terminologia e na prática.

*Drive-thru* ou *drive-through*, como é sua escrita correta vem das palavras *drive*, que significa dirigir e *through*, que quer dizer “através”. Ambas as palavras juntas formam literalmente, dirigir através. Outros preferem dizer: dirigir para dentro e para fora, evidenciando este movimento de entrar e sair ininterruptamente de um lugar.

Considerando isto, em uma busca rápida no site Significados.com, encontrou-se uma definição para Drive thru. De acordo com o site, “[...] drive-thru é um serviço de vendas de produtos, normalmente alimentos fast food, que permite ao cliente comprar o produto sem sair do carro” (SIGNIFICADOS, 2013).

Considerando que esta definição é do ano de 2013, sabe-se que muito mudou, logo, isso permite que adicionemos em sua definição que drive-thru é na verdade, é um serviço de vendas de produtos e serviços.

Na prática, este serviço permite que o cliente realize sua compra da janela do seu carro e pegue o produto a poucos metros apenas, sem sair do seu carro.

### A origem do *drive-thru*

O ano era 1931, uma lanchonete localizada em Dallas, no Texas, EUA, iniciara um processo de inovação em seus serviços ao oferecer uma inédita possibilidade aos seus clientes: comprar sem sair de seus carros. O criador desta ideia era Royce Hailey, cooperador da tradicional lanchonete Pig Stands, que havia estreado na cidade em 1921. Hailey acabara de ser promovido a gerente dentro da Pig Stands, tornando-se o mais novo gerente da loja de Dallas. E foi ele que deu início a essa ideia.



San Antonio's original Pig Stand #29.

photo courtesy Richard Hailey

A ideia surgiu quando Hailey, um dia, ouviu de seu patrão uma máxima inspiradora: "As pessoas que têm carro são tão preguiçosas que não querem sair dele nem para comer". A partir de então, ele percebeu que era esse tipo de gente que precisava agradar (CAMISASEMANIAS, 2012).

A solução encontrada por Hailey foi original: Colocou, na entrada da lanchonete, uma plaqueta em que se lia "drive-thru". A ideia agradou tanto ao público que a Pig Stands via seu *drive-thru* com muitos carros que iam lá para comprar um lanche e seguir viagem.

Hailey era visionário e muito à frente do seu tempo, isto fez com que ele marcasse a história do *fast food* como o criador do drive-thru, das onions rings (anéis de cebola) e o responsável por transformar a Pig Stands na primeira lanchonete com luzes fluorescentes de que se tem notícia, em 1939.



Royce Hailey tornou-se um empresário de sucesso e, em 1955, comprou o Pig Stands, que funciona até hoje. A presidência do grupo é ocupada por Richard Hailey, seu filho (CAMISAS E MANIAS, 2012).

Apesar do sucesso, a ideia custou a se espalhar na terra do automóvel. A rede de lanchonetes Wendy's só aderiu ao sistema na década de 70 e o primeiro McDonald's com drive-thru só foi aberto em 1975 (OPPERMANN, 2016).

Até pouco tempo atrás o serviço de Drive Thru era associado estritamente aos negócios de alimentação, especificamente às redes de fast food com grandes nomes do mercado. Até então, dificilmente este termo seria associado a estabelecimentos fora do ramo alimentício.

No tópico a seguir, será abordado como o *drive-thru* passou a ser associado à outros ramos do varejo.

#### Drive-thru no período pandemia: os carros como escudo

No ano 2019 uma doença desconhecida se estabeleceu na cidade de Wuhan, na China. O que o mundo não sabia, era que esta doença desconhecida viria a tornar-se o maior acontecimento mundial da atualidade, afetando países no mundo inteiro e abalando a economia mundial. Meses depois de seu surgimento, foi instaurado o estado de alerta, que em pouco tempo foi reconhecida como pandemia.

Em sua origem pandemia quer dizer “todo o povo”. A palavra é também representada pela junção dos elementos gregos: “pan” (todo, tudo) e “demos” (povo) (DICIO.COM). Uma doença recebe esse termo quando esta deixa de se espalhar em uma região para avançar geograficamente no mundo todo. E foi isto que aconteceu com a COVID-19.

O Mundo se viu frente à uma ameaça desconhecida. Uma gripe capaz de dizimar vidas da qual nada sabia-se. Frente ao medo do desconhecido, países precisaram adotar medidas de prevenção. As pessoas se viram obrigadas a entrar em lockdown e quarentenas.

Essa nova realidade culminou na transformação da maneira de comprar e consumir, impactando todos os varejistas, independentemente de porte ou segmento. Shoppings centers foram obrigados a fechar suas portas e com eles, milhares de empregos fecharam as portas.

Na busca de tentar reparar os prejuízos iminentes, mesmo com as restrições impostas ao comércio nas lojas tradicionais e o medo generalizado das pessoas em contrair covid-19, os varejistas buscaram novas formas de continuar vendendo seus produtos e serviços e isso acarretou um forte crescimento do comércio eletrônico e de todas as modalidades de entrega.

Uma delas em particular caiu no gosto dos consumidores, conhecida lá fora como BOPIS – Buy On-line Pick-up in Store, que pode ser traduzido como compre on-line e retire na loja, ou simplesmente Clica e Retira, oferece uma série de vantagens. Esta retirada era realizada por meio do sistema de Drive-thru (CARRER, 2020).

De acordo com Carrer (2020), essa nova maneira de compra e venda trouxe benefícios tanto para o varejista como para o consumidor. O autor cita como benefícios:

- Não há custo do frete de entrega
- Permite agendamento da retirada
- Não obriga ter alguém em casa para receber as mercadorias
- Elimina ou reduz consideravelmente o tempo de permanência no interior da loja
- Respeita o recomendado distanciamento social (CARRER, 2020)

O drive-thru, portanto, não mudou em sua essência, mas mudou em sua destinação. Se antes era conhecido e aceito para o mercado de fast food, hoje entrou em contextos diversos por garantir segurança e agilidade.

No sistema de *Drive-Thru* o cliente compra e recebe sua mercadoria sem sair do carro, dirigindo através de um fluxo linear, com pontos específicos para fazer o pedido, realizar o pagamento e finalmente retirar a compra.

Mas esse conceito foi ampliado e atualmente tem se usado *drive-thru* outros meios. Além de ser simples, o investimento para reorganização do fluxo de carros ou de vagas especiais para inserir o sistema de *drive-thru* não é elevado, pois, em

muitos casos, uma boa sinalização pintada no solo, alguns cones e placas são suficientes.

No mês de maio deste ano o decreto governamental que estendeu até 31 de maio a suspensão de alguns serviços e atividades no Estado trouxe uma novidade: os shopping centers da cidade de Manaus poderiam estabelecer pontos de coleta de compras eletrônicas em seus estacionamentos, em formato de guichês, nunca superiores a dois metros quadrados de área, para que funcionassem em sistema drive-thru (ACRÍTICA, 2020).



Empresas em Manaus aderiram a uma campanha do Governo Federal que tinha como intuito trabalhar com vendas 100% online e descontos de 70% de desconto nos períodos de 3 a 13 de setembro. Os shoppings Ponta Negra e Manauara são exemplos de empresas que aderiram. De acordo com o jornal local Em Tempo, “[...] enquanto o Manauara está com promoções sendo mostradas nas suas redes sociais, com entrega por drive-thru, o Ponta Negra criou um site exclusivo para a ocasião. [...] De acordo com o Ponta Negra, após adquirir o produto pelo site de vendas do shopping, a comprador receberá o produto por meio de drive-thru” (EM TEMPO, 2020).

Em abril, o governo do Amazonas realizou testes rápidos de Covid-19 no sistema drive-thru, em profissionais (SAUDE.AM, 2020)



As igrejas também encontraram no drive-thru uma maneira de continuarem exercendo suas atividades. Neste modelo, os motoristas estacionavam seus veículos, recebiam as palavras religiosas, e, em poucos minutos, seguiam para outros destinos, sem gerar aglomerações. Em alguns casos, o serviço era feito pela internet, com videoconferências (VEJA.ABRIL, 2020).



Em Santa Catarina um padre adotou o 'drive-thru' para confissões de fiéis durante quarentena. A ideia era manter o ato religioso, seguindo as orientações para evitar contato físico devido ao risco de contágio do coronavírus (G1, 2020).



Os estabelecimentos encontraram, assim, uma forma de continuar seus serviços, mas fica então a incerteza acerca do futuro dos serviços e lojas de varejo no contexto pós-pandemia, se o drive-thru teve sua mudança momentânea ou se continuará sendo uma opção para os estabelecimentos de agora em diante.

Para Carrer (2020), independentemente do nível de maturidade dos canais digitais, se o varejista já utiliza o *marketplace* ou se ainda recebe os pedidos apenas por WhatsApp, oferecer a opção de retirar na loja tornou-se quase obrigatória e o Drive Thru, um dos formatos mais acessíveis (CARRER, 2020).

Concluimos então que após o fim da pandemia e retomada das operações do varejo como um todo, os consumidores devem manter boa parte das suas compras online, uma vez que o mundo voltou seus olhos para a era digital e dela não se pretende sair mais.

## PROCEDIMENTOS METODOLÓGICO

O projeto será desenvolvido no segundo semestre de 2020, e foi desenvolvido por meio de pesquisas, estudos em sala de aula, criação baseada no contexto de cada aluno e discussões sobre sua importância.

Este projeto será apresentado por meio de um vídeo elaborado pela equipe abordando o tema e o conteúdo desenvolvido pelo próprio aluno, valorizando sua produção e criatividade.

## RECURSOS DIDÁTICOS:

Material (is) a ser (em) utilizado (s)

- Câmera
- Painel verde para gravação
- Kit iluminação
- Papel
- Lápis de cor
- Tesoura
- Impressos
- Computador
- Projetor
- Cabeamento
- Microfone de lapela
- Celular

## RESULTADOS ALCANÇADOS

O assunto abordado foi recebido com entusiasmo e interesse por parte dos alunos, principalmente quando foram solicitados a usar a imaginação para desenvolver uma forma de inserir o sistema de drive-thru em um estabelecimento de sua escolha. Os alunos identificaram na prática a funcionalidade do drive-thru, compararam às adaptações que ocorreram em diversas lojas e prestadoras de serviços e pensaram em como fariam esta adaptação no estabelecimento de sua preferência.

Atividades	Período
Pesquisar sobre o assunto	17 de julho a 28 de agosto
Estudos	08 de setembro a 10 de setembro
Produções coletivas	10 de setembro
Preparação do material	11 de setembro a 14 de setembro
Organização	15 de setembro
Exposição	25 de setembro

## REFERÊNCIA

Sem autor. **A origem do drive-thru.** Camisas e manias, 2012. Disponível em: <<http://camisasemancias.blogspot.com/2012/05/origem-do-drive-thru.html>>. Acesso em 10 de setembro de 2020.

Villa, Rosangela. **Drive-thru.** Diário Online, 2020. Disponível em: <<https://diarionline.com.br/?s=noticia&id=116728>>. Acesso em 11 de setembro de 2020.

Oppermann, Álvaro. **O inventor do drive-thru.** Super interessante, 2016. Disponível em: <https://super.abril.com.br/historia/o-inventor-do-drive-thru/>. Acesso em 11 de setembro de 2020.

Sem autor. **Empreendimentos de Manaus anunciam adesão à Semana Brasil.** Em tempo, 2020. Disponível em: <https://d.emtempo.com.br/economia/219526/empreendimentos-de-manaus-anunciam-adesao-a-semana-brasil>. Acesso em 11 de setembro de 2020.

AMORIM, Daniel. **Vacinação contra Influenza por drive-thru imunizou 30 mil pessoas em Manaus.** ACRÍTICA, 2020. Disponível em: <https://www.acritica.com/channels/manaus/news/vacinacao-contrainfluenza-por-drive-thru-imunizou-30-mil-pessoas-em-manaus>. Acesso em 11 de setembro de 2020.

CATUCCI, Anaísa. **Padre de SC adota 'drive-thru' para confissões de fiéis durante quarentena.** Disponível em: <https://g1.globo.com/sc/santa-catarina/noticia/2020/04/01/padre-de-sc-adota-drive-thru-para-confissoes-de-fieis-durante-quarentena.ghtml>. Acesso em 11 de setembro de 2020.

SES-AM. **Governo do Amazonas realiza testes rápidos de Covid-19 no sistema drive-thru, em profissionais.** Disponível em: <http://www.saude.am.gov.br/visualizar-noticia.php?id=4500>. Acesso em 11 de setembro de 2020.