

EDUCAÇÃO MUSICAL

Musiflex é a nova aposta do empresário Eli Muniz

O proprietário da Drum Shop, que revolucionou o mercado musical nos anos de 1990, em Curitiba, investe na democratização da música



Patrícia Vieira

O empresário Eli Muniz acaba de trazer para Curitiba a escola Musiflex, a rede de franquias de escolas musicais que começou em Brasília, chega à capital paranaense com o objetivo de democratizar a música. Com mensalidades 75% mais baixas que a média do mercado o aluno tem acesso aos seis cursos (violão, guitarra, baixo, bateria, teclado e canto), em qualquer dia e horário. A escola que tem capacidade instalada para 500 alunos espera atingir 200 até o final deste ano recebeu investimento médio inicial de 120 mil dólares.

Muniz, o grande nome à frente da Drum Shop – a maior e mais equipada loja de instrumentos musicais da capital, ainda deve lançar outro projeto inovador na área de entretenimento.

DI&C: Quais motivos levaram o empresário Eli Muniz, proprietário da Drum Shop, que revolucionou o mercado musical nos anos de 1990, em Curitiba, a investir na Musiflex?

Muniz: Principalmente estimular o jovem de hoje a apaixonar-se por música, estudando música, aprendendo a tocar um instrumento.

DI&C: Quais os principais serviços oferecidos pela Musiflex?

Muniz: Cursos de música nos instrumentos: violão, guitarra, baixo, bateria, teclado e canto.

DI&C: A escola que surgiu em 2015, na cidade de Brasília, tem como objetivo democratizar o ensino de música no Brasil? De que forma?

Muniz: Oferecendo cursos a preços acessíveis (mensalidade cerca de 75% mais baixo que a média de mercado).

DI&C: De quanto foi o investimento na unidade Musiflex de Curitiba?

Muniz: 120 mil dólares

DI&C: Qual a capacidade de atendimento da Musiflex?

Muniz: Capacidade instalada de 500 alunos por dia.

DI&C: Além da Drum Shop e da Musiflex o empresário Eli Muniz pretende fazer novos investimentos no segmento musical?

Muniz: Tenho alguns projetos no segmento musical que deverão aguardar a retomada da economia.

DI&C: Qual o investimento médio mensal para fazer aulas na Musiflex?

Muniz: R\$ 99,00 de mensalidade única com acesso aos 6 cursos em qualquer dia e qualquer hora.

DI&C: Quais os diferenciais da Musiflex em relação a outras escolas de música?

Muniz: A flexibilidade total de frequência em dias e horários que sejam mais convenientes para o aluno por um preço ao alcance de todas as classes econômicas

DI&C: Qual a expectativa de faturamento da Musiflex em 2018?

Muniz: A empresa não revela esse dado.

DI&C: Quais os principais projetos da Musiflex para os próximos anos?

Muniz: Temos um outro projeto revolucionário, que preferimos manter em sigilo.

PERFIL

Fundação: 18.05.2018

Área de atuação: Educação Musical

Local de atuação: Curitiba

Localização: Rua André de Barros, 155, Centro

Proprietários ou acionistas: Eli Muniz

Funcionários: 06

Projeção de crescimento para 2018: atingir a meta de 200 alunos

HISTÓRIA

Ele revolucionou o segmento da música em Curitiba nos anos 90. Agora, mais de 25 anos depois, volta a surpreender e traz uma grande novidade para o mercado local. Por trás de tanta inovação está o empresário Eli Muniz, o grande nome à frente da Drum Shop – a maior e mais equipada loja de instrumentos musicais da capital, –, que agora inaugura a primeira unidade da rede de franquias de escolas de música Musiflex.

Fundada em 2015, em Brasília (DF), a Musiflex tem a proposta inovadora de oferecer aulas em horários flexíveis e a preços acessíveis. Pagando uma mensalidade de R\$ 127,00 o aluno

pode fazer aulas quantas horas e dias da semana quiser (as aulas acontecem em horas cheias, de hora em hora), e aprender a tocar todos os cinco instrumentos – violão, teclado, guitarra, baixo, bateria – e canto, de forma simultânea.

Idealizada pelo empresário Flávio Machado, a Musiflex surgiu da proposta de levar a música para todos, de maneira democrática e com valores muito inferiores aos praticados pelo mercado. Envolvido com música desde os 15 anos de idade, há tempos o empresário Eli Muniz pesquisava uma forma de diversificar seus negócios – desde que inseridos no segmento da música, sua grande paixão. Ele vislumbrou na Musiflex a possibilidade de oferecer uma múltipla formação musical, somada a um resultado imediato e valores acessíveis. Esse trinômio torna a proposta da Musiflex única, em um cenário já saturado por mais de 70 escolas de música, com mensalidades que chegam até a R\$ 400.

“Fazer aula de música não é nada barato, pois um instrumento musical é artigo de luxo. No formato proposto pela Musiflex, o aluno pode assistir a quantas aulas quiser e por um preço acessível”, explica Muniz. A ideia está alinhada ao novo perfil do consumidor de música, hoje muito mais exigente e bem informado. Também, ao novo perfil do jovem, que quer aprender a tocar um ou mais instrumentos, com rapidez.



Eli Muniz, diretor da Musiflex

