

## Projeto Integrador 4º Semestre - DSM

### Disciplinas:

Laboratório de Desenvolvimento Web  
Integração e Entrega Contínua  
Experiência do Usuário

### Professores:

Fernando Bryan Frizzarin  
Yuri Campos Braga Costa  
Leonardo Souza De Lima

**Grupo(n) / Nome da Empresa: PitchLink**

Integrantes	Papel Principal
Kalliel Marcos Pinheiro	Back-End/Front-End
Pedro Rufino da Mata Neto	Front-End/Back-End
Jonathan de Santana Rocha	Front-End

**Fatec Araras "Antônio Brambilla"**

FICHA DE CONTROLE - PROJETO INTERDISCIPLINAR

DISCIPLINA CHAVE: Laboratório de Desenv. Web - PI IV

PROFESSOR: Fernando Bryan Frizzarin

GRUPO: Sem nome | SEMESTRE: 4º Semestre

TÍTULO DO PROJETO: PitchLink

DATA DA APRESENTAÇÃO: Clique ou toque aqui para inserir uma data.

NOTA:

INTEGRANTES DO GRUPO: PitchLink

Nome	Nota Individual
Kalliel Marcos Pinheiro	
Pedro Rufino da Mata Neto	
Jonathan de Santana Rocha	

Araras, 11 de junho de 2025

\_\_\_\_\_  
Fernando Bryan Frizzarin

## Sumário

1	APRESENTAÇÃO .....	5
2	VALORES DA APLICAÇÃO.....	6
3	FUNCIONAMENTO DA APLICAÇÃO .....	6
4	ESCOPO DO PROJETO .....	7
4.1	Requisitos técnicos.....	7
4.2	Requisitos não-técnicos.....	8
4.3	Tecnologias e arquitetura .....	9
4.5	Funcionalidades.....	9
5	CRONOGRAMA .....	10
6	PLANO DE NEGÓCIOS.....	11
6.1	Nicho de Mercado.....	11
6.2	Nicho de Clientela.....	11
6.3	Fonte de Monetização .....	11
6.4	Valores .....	12
6.5	Estratégias de Mercado .....	12
6.6	Expansões Futuras.....	13
7	PERSONA .....	14
7.1	Dados da Persona .....	14
7.2	Perfil Comportamental .....	14
7.3	Como o PitchLink Atende à Persona .....	15
8	APRESENTAÇÃO (TELAS/FUNCIONAMENTO).....	16
8.1	Tela de configurações.....	17
8.1.1	Consultar minhas ideias.....	18
8.1.2	Consulta de proposta recebidas e enviadas .....	18
8.1.3	Tela de Movimentação financeira .....	19
8.1.3	Tela de Planos de Assinatura .....	19
8.2	Envio de uma proposta .....	20
8.3	Aceitando uma solicitação .....	21
8.4	Aceitando uma proposta .....	22
8.5	Consulta negócios fechados .....	23
8.6	Pagamento e criação de contrato .....	24
9	Certificados   Escola de Inovadores.....	25

---

**Fatec Araras "Antônio Brambilla"**

9.1 Kalliel Marcos Pinheiro .....	25
9.2 Pedro Rufino da Mata Neto .....	26
9.3 Jonathan de Santana Rocha.....	27

## **1 APRESENTAÇÃO**

O cenário atual do empreendedorismo é marcado por uma abundância de ideias inovadoras, muitas das quais acabam não sendo desenvolvidas por falta de visibilidade ou acesso a investimentos. Paralelamente, investidores buscam constantemente novas oportunidades de negócio, mas enfrentam dificuldades para encontrar projetos promissores de forma acessível, ágil e confiável.

A partir dessa realidade, surgiu o PitchLink – uma plataforma inspirada no conceito de aplicativos de conexão interpessoal (como o Tinder), mas com um propósito voltado ao universo dos negócios. A proposta consiste em aproximar empreendedores e investidores através de uma experiência digital simples e intuitiva, democratizando o acesso a parcerias estratégicas e oportunidades de financiamento.

O PitchLink nasceu com o objetivo de preencher essa lacuna, oferecendo um espaço acessível e dinâmico para a conexão entre quem tem uma boa ideia e quem está disposto a investir nela.

Ideias de negócio, especialmente em estágios iniciais, enfrentam barreiras para se tornarem visíveis e viáveis. Simultaneamente, investidores têm dificuldade em localizar, de maneira centralizada e eficaz, projetos que estejam alinhados aos seus interesses e perfis.

Diante desse cenário, o PitchLink surge com a missão de conectar ideias e investidores de forma rápida, intuitiva e acessível, promovendo o empreendedorismo, incentivando a inovação e contribuindo para a transformação de ideias em oportunidades concretas de negócio.

## 2 VALORES DA APLICAÇÃO

O desenvolvimento do PitchLink é guiado por valores que refletem o compromisso com a inovação, a acessibilidade e o impacto positivo no ecossistema empreendedor:

- **Inovação:** Aplicação com design e usabilidade baseados em padrões modernos de interação, adaptando a dinâmica de "curtidas" para o universo dos negócios.
- **Experiência do Usuário (UX):** Interface amigável, fluida e funcional, que garante facilidade de uso tanto para empreendedores quanto para investidores.
- **Monetização Ética:** Geração de receita por meio de publicidade não invasiva e cobrança transparente pelo desbloqueio de múltiplas ideias.
- **Segurança e Qualidade:** Integrações com plataformas consolidadas como Google e LinkedIn, facilitando o processo de cadastro, autenticação, enriquecimento dos perfis dos usuários e credibilidade dos perfis.

## 3 FUNCIONAMENTO DA APLICAÇÃO

O PitchLink conecta empreendedores e investidores por meio de um fluxo simples e eficiente. Inicialmente, o usuário realiza o cadastro, podendo optar por login via Google ou LinkedIn para garantir mais segurança e agilidade no acesso.

O usuário tem a possibilidade de publicar suas ideias de negócio, incluindo uma descrição detalhada, a categoria do projeto, o valor que desejam captar e a porcentagem de participação que oferecem em troca do investimento. Essas ideias ficam disponíveis em um feed, onde investidores podem navegar e analisar as propostas.

Os investidores interagem com as ideias por meio de um sistema inspirado em aplicativos de relacionamento, utilizando a função de swipe para curtir ou descartar

cada proposta. Ao curtir uma ideia, o investidor pode enviar uma proposta de investimento diretamente ao empreendedor.

O empreendedor, por sua vez, recebe as propostas e pode manifestar interesse curtindo de volta aquela que considera atraente. Quando um investidor e um empreendedor demonstram interesse mútuo, ocorre o match, que libera uma interface de chat para que ambos possam conversar e negociar os termos do possível investimento.

A partir dessa comunicação, as partes podem esclarecer dúvidas, alinhar expectativas e avançar nas negociações de forma direta e rápida. Ambos quando aceitam os seus termos, podem realizar o acordo e investimento dentro da plataforma, que quando o investidor realizar o pagamento, libera-se a criação do contrato dentro da plataforma.

Para manter o equilíbrio entre acesso e sustentabilidade, o PitchLink oferece uma versão gratuita com acesso limitado ao número de ideias disponíveis, além de opções para desbloqueio de mais conteúdos por meio de anúncios ou microtransações.

## 4 ESCOPO DO PROJETO

### 4.1 Requisitos técnicos

- **Plataforma Web:** Permite o acesso via a qualquer navegador;
- **Backend:** Construção de uma API RESTful para gerenciar autenticação, dados de usuários, ideias e sistema de match.
- **Banco de Dados:** Permitir armazenar perfis de usuários, ideias de negócio, interações, propostas e mensagens.
- **Autenticação:** Implementação de autenticação segura com suporte a login via Google e LinkedIn.
- **Sistema de Match:** Implementação da lógica de match inspirada em apps de relacionamento, incluindo armazenamento das curtidas, propostas e conexões.

---

**Fatec Araras "Antônio Brambilla"**

- **Chat:** Sistema de mensagens interno para comunicação entre empreendedores e investidores após o match.
- **Monetização:** Integração de anúncios e microtransações para desbloqueio de funcionalidades dentro do app.
- **Notificações:** Sistema para envio de notificações push a usuários, alertando sobre novos matches, mensagens e propostas.
- **Segurança:** Controle de acesso e proteção dos dados com práticas recomendadas de segurança, além de validação e sanitização dos dados recebidos.

#### 4.2 Requisitos não-técnicos

- **Usabilidade:** Interface amigável e intuitiva para garantir que usuários com diferentes níveis de familiaridade tecnológica possam navegar facilmente.
- **Acessibilidade:** Design inclusivo para que o aplicativo possa ser utilizado por pessoas com diferentes necessidades.
- **Privacidade e Conformidade:** Proteção dos dados pessoais em conformidade com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).
- **Escalabilidade:** Arquitetura preparada para suportar o crescimento da base de usuários e aumento da demanda por recursos.
- **Suporte e Manutenção:** Plano para atualizações regulares, correção de bugs e suporte técnico aos usuários.
- **Modelo de Negócio Ético:** Monetização baseada em publicidade não invasiva e microtransações transparentes, garantindo uma experiência positiva.



### 4.3 Tecnologias e arquitetura

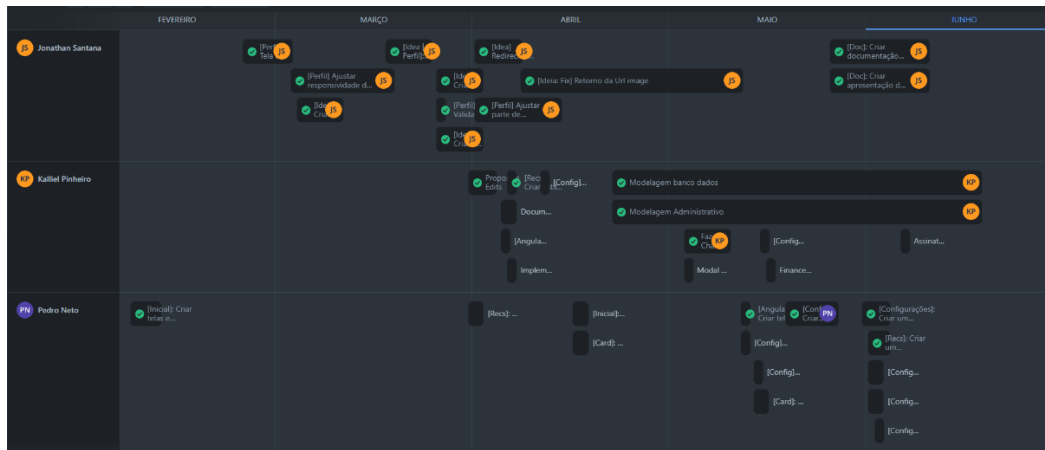
- **Frontend:** Angular — framework para desenvolvimento web.
- **Backend:** Python com Django — responsável pelo processamento das regras de negócio, autenticação, gerenciamento dos dados e API RESTful para comunicação com o app.
- **Banco de Dados:** PostgreSQL — banco de dados relacional, utilizado para armazenar dados flexíveis como perfis, ideias, curtidas e mensagens.
- **Autenticação:** OAuth 2.0 via Google e LinkedIn para login seguro e simplificado.
- **Arquitetura:** Cliente-servidor, com separação clara entre o frontend e o backend (API e banco de dados).
- **Controle de Versão:** Uso do Git para gerenciamento do código-fonte e colaboração entre a equipe.

### 4.5 Funcionalidades

- Cadastro de usuários (empreendedores e investidores);
- Publicação de ideias com descrição, categoria, valor desejado e porcentagem oferecida;
- Sistema de "match" entre ideias e investidores (estilo Tinder);
- Página de perfil com ideias curtidas/publicadas;
- Interface de negociação e fechamento de acordos;
- Visualizador de histórico financeiro.

## 5 CRONOGRAMA

Para melhor desenvolvimento e acompanhamento do projeto, elaboramos um cronograma que atendessem as expectativas do projeto.



O backlog do produto é estruturado em histórias de usuário que englobam requisitos funcionais e não funcionais, divididos em categorias essenciais para o desenvolvimento da plataforma. Abaixo está a distribuição inicial de itens do backlog, com base nas necessidades identificadas:

Card	Lista	Etiquetas	Membros	Data de Entrega
Propostas Edit	Concluído		JS	4 de abr.
[Config] Adicionar botões de ajuste de filtro	Concluído		JS	11 de abr.
[Rec] Criar um component para visualização do contrato	Concluído		JS	4 de jun.
[Configurações] Criar um component para propostas enviadas	Concluído		JS	4 de jun.
[Rec] Criar um component para aceitar propostas	Concluído		JS	2 de abr.
[Config] Criar botões da aba jurídica	Concluído		JS	27 de mai.
[Config] Criar botões sobre segurança	Concluído		JS	15 de mai.
[Angular] Criar tela de ajuda e suporte	Concluído		JS	13 de mai.
Documento PDF - Preview	Concluído		JS	7 de abr.
[Config] Criar botões de ajuda e suporte	Concluído		JS	13 de mai.
Fazer Chat	Concluído		JS	10 de mai.
Financeiro - Backend	Concluído		JS	17 de mai.
[Angular e Python] Criar filtros para os botões disponíveis no config	Concluído		JS	6 de abr.
[Inicia] Ajustar o footer e dar funcionalidade pra ele	Concluído		JS	18 de abr.
[Inicia] Criar telas e funcionalidades para o menu	Concluído		JS	12 de mai.
[Configurações] Criar um component para Financeiro	Concluído		JS	3 de jun.
[Configurações] Colocar uma table no propostas Enviadas	Concluído		JS	3 de jun.
[Card] Mudar a cor do card para Preto	Concluído		JS	16 de mai.
[Card] Botões dos cards troca de imagem	Concluído		JS	16 de abr.
[Configurações] Estilizar a area de financeiro	Concluído		JS	16 de mai.
[Rec] Criar uma tela para o component de contrato	Concluído		JS	7 de abr.

## 6 PLANO DE NEGÓCIOS

### 6.1 Nicho de Mercado

O PitchLink atua no nicho de inovação e investimento digital, focando na intermediação entre empreendedores em fase inicial e investidores em busca de novas oportunidades. É uma solução voltada para o ecossistema de startups, inovação aberta e capital semente, utilizando uma abordagem acessível, ágil e digital para conectar ideias a recursos financeiros.

### 6.2 Nicho de Clientela

A plataforma é destinada a dois públicos principais:

- Empreendedores iniciantes ou independentes, com projetos em fase de concepção ou validação, que buscam visibilidade e apoio financeiro.
- Investidores anjo e microinvestidores, interessados em descobrir novas ideias, com potencial de retorno e alinhadas aos seus interesses estratégicos.

### 6.3 Fonte de Monetização

O modelo de negócios do PitchLink adota a estratégia freemium, na qual o usuário pode utilizar a maior parte das funcionalidades de forma gratuita, com a opção de adquirir recursos adicionais por meio de pagamento. Esse modelo permite atrair uma base ampla de usuários, enquanto gera receita de forma escalável e ética.

As duas principais fontes de monetização da plataforma são:

- **Desbloqueio de ideias adicionais:** Todos os usuários podem interagir com um número limitado de ideias gratuitamente. No entanto, ao atingir esse limite, é necessário realizar um pagamento simbólico para desbloquear novas ideias e continuar navegando. Essa microtransação garante que apenas usuários realmente engajados avancem no funil, ao mesmo tempo em que gera receita recorrente com baixo custo de entrada.

- **Publicidade segmentada (Ads):** A plataforma exibe anúncios de forma não-invasiva, respeitando a experiência do usuário. Esses anúncios são direcionados com base no perfil e nas interações do usuário, como áreas de interesse e tipo de projeto. Isso permite atrair anunciantes relevantes, como fintechs, plataformas de educação empreendedora e serviços voltados ao público startup, garantindo valor tanto para os usuários quanto para os anunciantes.

#### 6.4 Valores

Os planos são divididos:

- **Plano Esmeralda** – R\$ 29,90;
- **Plano Safira** – R\$ 59,90;
- **Plano Rubi** – R\$ 99,90.

#### 6.5 Estratégias de Mercado

Para garantir uma base sólida de usuários e atrair oportunidades reais de negócio, o PitchLink adotará as seguintes estratégias de entrada e crescimento no mercado:

- **Parcerias com incubadoras, aceleradoras e hubs de inovação** - O PitchLink buscará se conectar com instituições que apoiam startups e projetos empreendedores, promovendo a plataforma como um canal digital complementar para exposição de ideias e captação de investimento. Essas parcerias ajudarão a garantir qualidade nos projetos apresentados e aumentarão a credibilidade da plataforma desde os primeiros usuários.
- **Campanhas em redes sociais com foco em conteúdo educativo e inspirador** - Estratégias de marketing serão voltadas para conteúdos que falem diretamente com o público-alvo: dicas de como apresentar uma ideia, cases de sucesso, noções básicas de investimento, entre outros. Isso ajudará a posicionar o PitchLink como uma autoridade no tema de empreendedorismo digital e investimento inicial.

---

**Fatec Araras "Antônio Brambilla"**

- SEO e marketing de conteúdo - O site do PitchLink contarão com um blog e páginas otimizadas para mecanismos de busca (Google), com conteúdos relevantes para empreendedores e investidores. Essa abordagem visa atrair tráfego orgânico e aumentar a visibilidade do app sem depender exclusivamente de mídia paga.
- Parcerias com influenciadores digitais e creators de nicho - A plataforma utilizará influenciadores do universo de negócios, startups e educação financeira para divulgar o app. A estratégia será feita com creators que dialogam com o público-alvo de forma autêntica, especialmente no Instagram, TikTok e YouTube, onde o engajamento com esse tema é crescente.

## **6.6 Expansões Futuras**

Pensando na escalabilidade e na evolução da plataforma, o PitchLink possui uma visão clara de expansão em etapas futuras:

- Sistema de avaliação e feedback entre usuários - Será implementado um sistema de reputação, permitindo que empreendedores e investidores avaliem suas interações após o match. Isso aumentará a confiança dentro da plataforma, ajudando a criar uma comunidade sólida e transparente.
- Versão premium para investidores - Será lançada uma assinatura com benefícios exclusivos, como filtros avançados (por setor, localização, estágio da ideia), analytics de desempenho das ideias curtidas e prioridade no acesso a novos projetos. Isso visa atender investidores mais experientes e exigentes.
- Integração com plataformas de crowdfunding - A plataforma permitirá que ideias validadas dentro do PitchLink possam ser direcionadas para campanhas coletivas de financiamento (crowdfunding), permitindo que diversos investidores menores contribuam com o crescimento de uma única ideia.
- Internacionalização e suporte multilíngue - Com o amadurecimento da plataforma no Brasil, haverá expansão para mercados emergentes com características semelhantes (como América Latina). Para isso, serão

implementados múltiplos idiomas e adaptações culturais na usabilidade da aplicação.

## 7 PERSONA

Para guiar o desenvolvimento da plataforma PitchLink e definir estratégias de mercado e comunicação, foi criada uma persona representativa do público-alvo da aplicação. A persona representa o perfil ideal de usuário que possui os desafios e aspirações que o PitchLink busca atender.

### 7.1 Dados da Persona

- Nome: Mariana Costa
- Idade: 27 anos
- Profissão: Analista de Marketing / Empreendedora iniciante
- Localização: Belo Horizonte – MG
- Escolaridade: Ensino Superior completo (Publicidade e Propaganda)
- Renda mensal: R\$ 4.000
- Status digital: Usuária ativa de redes sociais (Instagram, LinkedIn, YouTube); acompanha tendências de startups, inovação e empreendedorismo digital.

### 7.2 Perfil Comportamental

Mariana é uma profissional criativa, dinâmica e em busca de independência financeira. Sempre teve o desejo de empreender, mas enfrenta dificuldades típicas de quem está começando: falta de capital, networking limitado e escassez de plataformas acessíveis para apresentar sua ideia a possíveis investidores. Ela busca soluções digitais práticas, seguras e que tenham uma proposta de valor clara.

Ela tem como necessidades e objetivos:

- Apresentar sua ideia de forma atrativa e profissional;
- Obter visibilidade junto a investidores interessados no nicho de atuação;

- Validar seu projeto com base em interações e propostas reais;
- Ingressar em um ecossistema empreendedor sem grandes custos iniciais;
- Ter uma experiência de navegação intuitiva e compatível com seu dia a dia digital.

### **7.3 Como o PitchLink Atende à Persona**

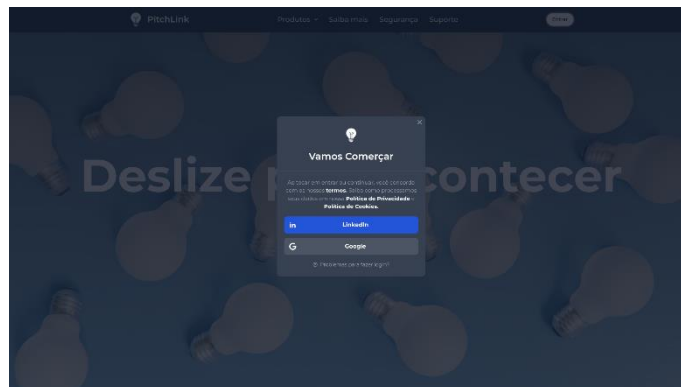
O PitchLink surge como a solução ideal para Mariana, oferecendo uma plataforma simples, segura e com proposta clara: conectar ideias e investidores. A mecânica de “match”, inspirada em apps de relacionamento, facilita a criação de conexões com perfis compatíveis, eliminando burocracias. O modelo freemium permite o uso gratuito, com a opção de expansão conforme o engajamento da usuária, tornando o acesso democrático e funcional.

## 8 APRESENTAÇÃO (TELAS/FUNCIONAMENTO)

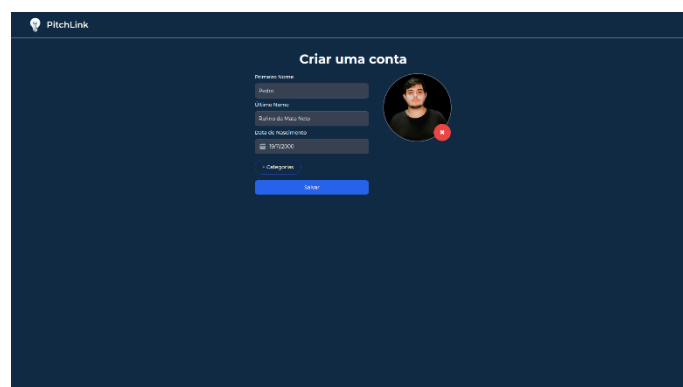
Acessando a tela Home, será possível encontrar botões de entrar e Criar conta, que permitirá o usuário executar login ou cadastro:



Acessando a tela Login, o usuário poderá utilizar contas como LinkedIn e Google, para se cadastrar inicialmente:



Assim que registrado com sucesso o usuário – apenas em seu primeiro acesso – será direcionado para a área de perfil, onde ele terá acesso a alterar sua foto, nome, idade e suas categorias de negócios preferidas:





Posterior ao salvamento, o usuário será direcionado para a tela de cards de ideias:



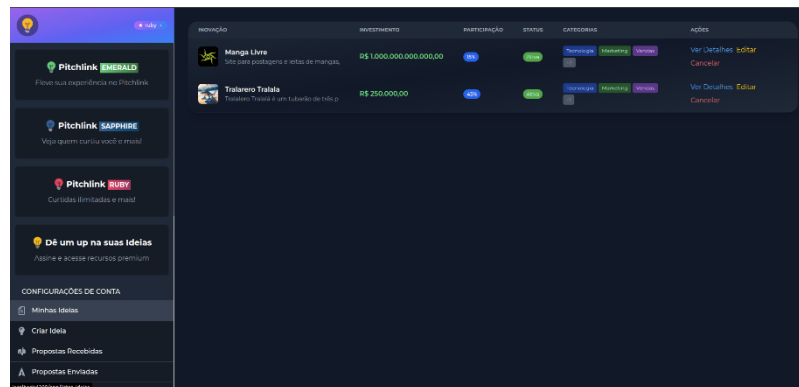
## 8.1 Tela de configurações

Ao clicar em sua foto, o usuário será direcionado para a tela de configurações que permitirá a criação de uma ideia:



### 8.1.1 Consultar minhas ideias

Via menu lateral esquerdo, será possível acessar todas as ideias que o usuário criou:



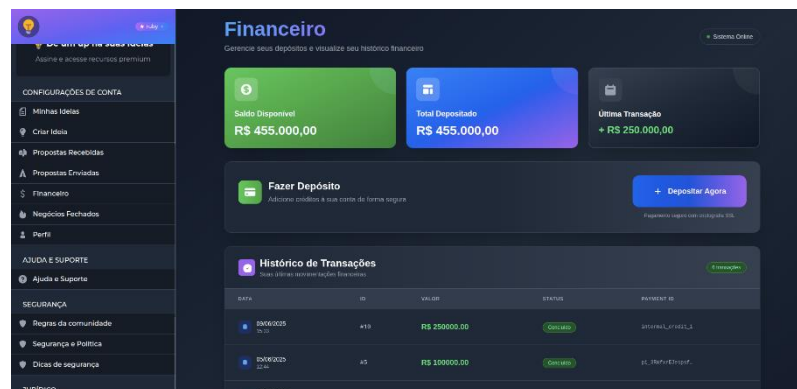
### 8.1.2 Consulta de proposta recebidas e enviadas

Será possível visualizar as ideias recebidas e enviadas, que serão filtradas a partir do botão que foi acessado pelo menu lateral esquerdo:

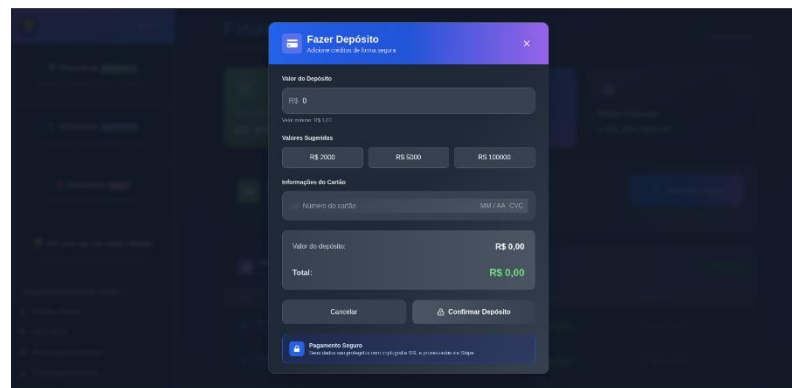


### 8.1.3 Tela de Movimentação financeira

Ao clicar em Financeiro, será possível visualizar todas as movimentações advindas dos depósitos e recebidos realizados dentro da plataforma:



Ao clicar em depositar agora, será possível realizar um depósito dentro da plataforma:



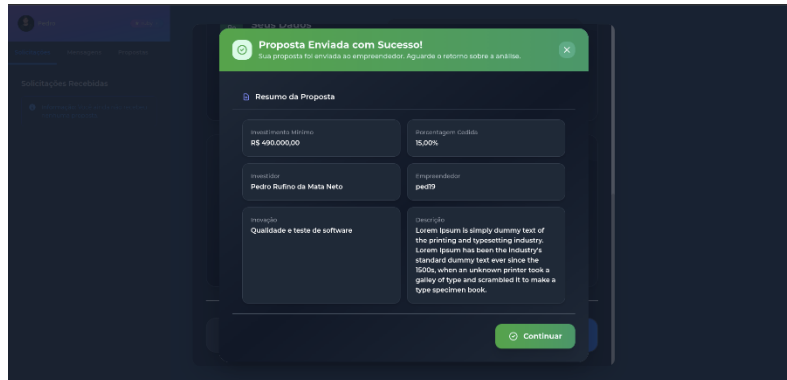
### 8.1.3 Tela de Planos de Assinatura

Dentro da tela de configurações, em "Dê um up na suas ideias", será possível assinar os recursos premiun da plataforma:



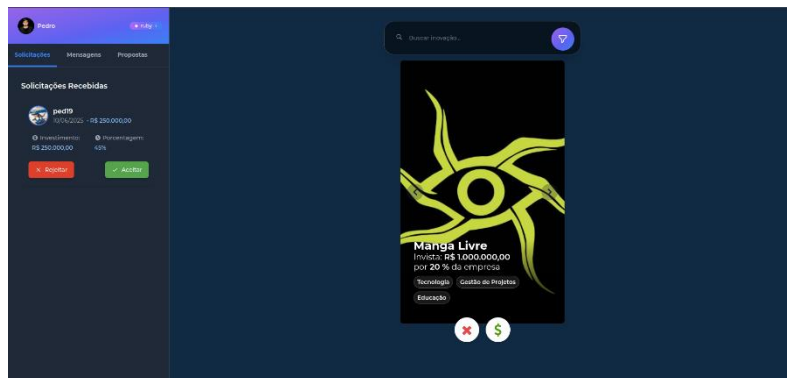
## 8.2 Envio de uma proposta

Na tela de cards, quando o usuário gosta de uma ideia é liberado uma modal de envio de proposta, neste modal será possível atualizar valores e porcentagens que o empreendedor queira negociar:

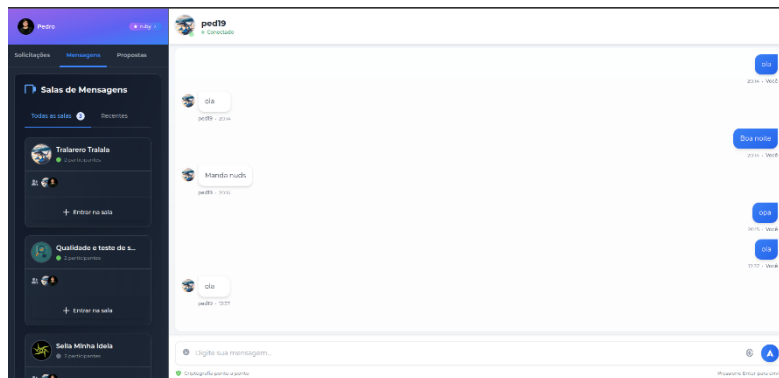


### 8.3 Aceitando uma solicitação

No menu lateral esquerdo, na tela de cards, será possível observar todas as solicitações sendo recebidas de ideias do usuário:

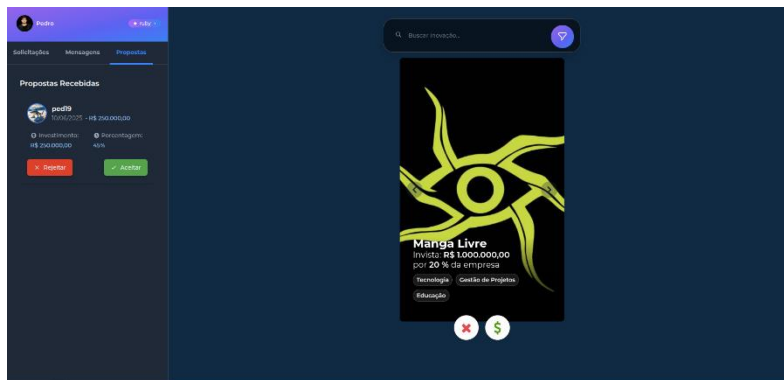


Ao aceitar, é criado um chat entre empreendedor e investidor, permitindo a comunicação entre ambas as partes:

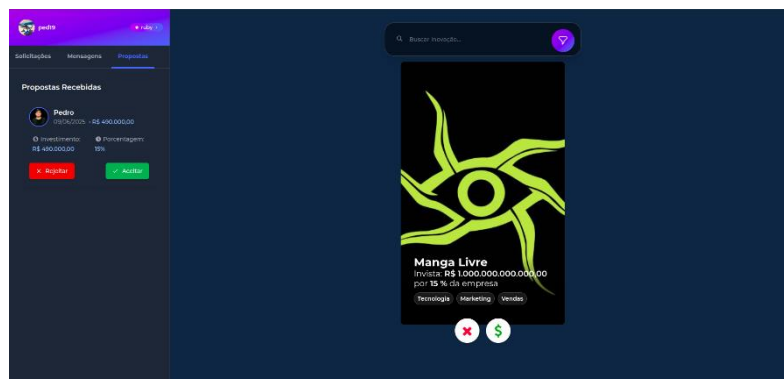


## 8.4 Aceitando uma proposta

Assim que uma solicitação é aceita, ela é enviada para a aba de propostas, que aguardará até que o usuário criador da ideia aceite a proposta ou não:



Para que a proposta, realmente seja fechada, o investidor também precisa aceitá-la:



## 8.5 Consulta negócios fechados

Na tela de consulta de negócios fechados, será possível visualizar todos os negócios fechados dentro da plataforma:

Criador da ideia:

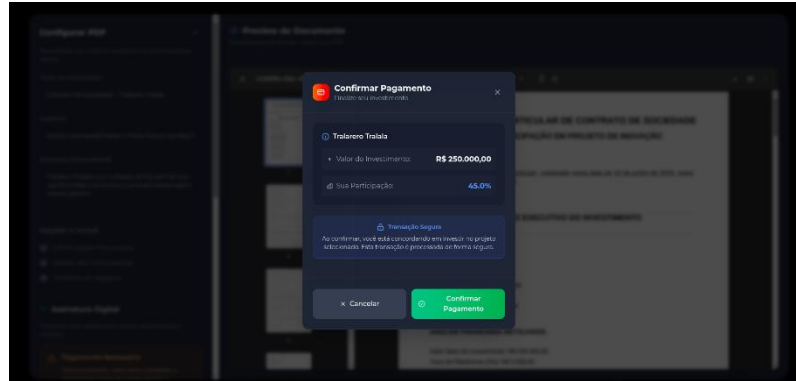


Investidor da ideia:

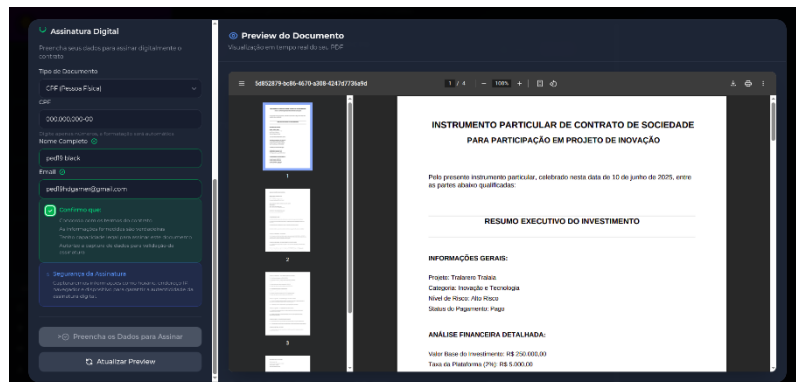


## 8.6 Pagamento e criação de contrato

Assim que ambas as partes aceitam a proposta é liberado para o investidor realizar o pagamento:



Assim que pago é liberado o contrato para assinatura digital de ambas as partes:





## 9 Certificados | Escola de Inovadores

### 9.1 Kalliel Marcos Pinheiro

The screenshot displays the 'Escola de Inovadores' course interface. On the left, a sidebar menu lists various course components: EP11 - PROJETOS PARA UM..., MATERIAL DE APOIO - EP11, Apostila Episódio 11, Slides Episódio 11, DESAFIO EP11 - VALIDAR P..., WEBINAR, MATERIAL EXTRA - WEBIN..., AMBIENTAÇÃO, SOBRE A PLATAFORMA, WARMUP - INSTRUÇÕES IN..., FAQ - Participantes - Tutoriais, Forum Escola de Inovadores..., Discussão Fórum Episódio 07 - PRIMEIRAS ATIVIDADES, Pesquisa Ingressantes - Escol..., REGRAS DO JOGO, Apostila - As Regras do Jogo, and CONCLUSÃO. The main content area features a grid of 15 episode cards. The first row includes 'EPISÓDIO 1 A Faísca da Criatividade', 'EPISÓDIO 2 Na Trilha da Inovação', 'EPISÓDIO 3 Pensamento Além das Fronteiras', 'EPISÓDIO 4 Inovar é uma Carreira', and 'EPISÓDIO 5 Máquinas e Mentes'. The second row contains 'EPISÓDIO 6 Visões do Amanhã', 'EPISÓDIO 7 Empreendendo de Dentro para Fora', 'EPISÓDIO 8 Liderando o Inesperado', 'EPISÓDIO 9 Inovar para o Planeta', and 'EPISÓDIO 10 Tecer Conexões'. The third row shows 'EPISÓDIO 11 Projetos para um Novo Mundo', 'WEBINAR MENTORIAS', 'GUIA ESCOLA DE INOVADORES', and 'CONCLUSÃO'. On the right, a sidebar provides progress information: 'DESAFIOS - CUMPRIDOS' with a 100% progress bar, 'Próximos eventos' (none listed), 'Usuários Online' (105 users, including Adriana Cristina da Costa Casagrande), and 'CONCLUSÃO DE CURSO' with another 100% progress bar.

## 9.2 Pedro Rufino da Mata Neto

[illegible]

**Fatec Araras "Antônio Brambilla"**

**9.3 Jonathan de Santana Rocha**

The screenshot displays the 'Inova CPS' web application interface. The top navigation bar is dark red with the 'inova CPS' logo and links for 'Página inicial' and 'Meus cursos'. A left sidebar menu lists various course components: MATERIAL DE APOIO - EP11, APOSTILA Episódio 11, Slides Episódio 11, DESAFIO EP11 - VALIDAR P..., WEBINAR, MATERIAL EXTRA - WEBIN..., AMBIENTAÇÃO, SOBRE A PLATAFORMA, WARMUP - INSTRUÇÕES IN..., FAQ - Participantes - Tutoriais, Forum Escola de Inovadores..., Discussão Fórum Episódio 07, PRIMEIRAS ATIVIDADES, Pesquisa Ingressantes - Escol..., REGRAS DO JOGO, APOSTILA - As Regras do Jogo, CONCLUSÃO, PESQUISA FINAL - LIBER..., and PESQUISA FINAL - Feedback... The main content area features a large orange notification icon with a green checkmark, stating 'PESQUISA FINAL - Feedback do Participante OBRIGATORIA'. Below this, a message reads: 'Obrigado por participar da Escola de Inovadores 20ª Edição. O acesso ao CERTIFICADO e o e-book geral serão liberados a partir de 12/06 para quem cumpriu os objetivos, e ficarão disponíveis até 31/07/2025. BAIXE SEU CERTIFICADO E GUARDE.' The bottom section is divided into three columns: 'INOVA CPS' with a mission statement, 'Entre em Contato' with links to FAQ, Site Inova, and Suporte, and 'Fique Informado' with social media links for Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn, and YouTube. The right sidebar contains a 'Fechar gaveta de blocos' button, a 'DESAFIOS - CUMPRIDOS' section with a progress bar, 'Próximos eventos' (none listed), 'Usuários Online' (114 users), and a 'CONCLUSÃO DE CURSO' section with another progress bar. The user's name, JONATHAN DE SANTANA ROCHA, is visible in the sidebar.