Declaração do Problema

O problemaé não conseguir organizar a comunicação de forma efetiva com o cliente de Herbalife, não conseguir verificar adesão de novos produtos. Isso afeta o negócio, rendimento, e vendas devido à falta de um lugar que contenha todas as informações que o cliente precisa para se informar.

**Os benefícios** deste novo Sistema são:

* Viabilizar a comunicação efetiva entre consultores e compradores
* Elevação do grau do comprador
* Trazer confiabilidade ao negócio
* Redução de desistência
* Elevação satisfação e mais resultado no processo
* Facilidade para acompanhar o cliente de forma mais rápida
* Melhorar a rapidez na informação e de forma contínua para todas as pessoas que eles atendem