Declaração do Problema

**O problema** do cliente é organizar a comunicação de forma efetiva com o seu usuário de Herbalife, além de não ter uma plataforma que ele consiga enxergar a progressão do cliente na adesão dos produtos e **afeta** o negócio, impactando no rendimento da pessoa, e no sucesso das vendas **devido** à falta de um software e um aplicativo 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