Declaração do Problema

O problema de não conseguir organizar a comunicação de forma efetiva com o cliente e não ter como verificar a adesão de novos produtos da Herbalife afeta o Ademir, fazendo o rendimento e as vendas caírem devido à falta de um lugar que contenha todas as informações que o cliente precisa sobre os seus serviços e produtos.

**Os benefícios** deste novo Sistema Softlife 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 informação.