

1. Análisis de ventas:

- ¿Cuáles son los productos más vendidos?
- ¿Cuál es el total de ventas por año/mes/día?
- ¿Cuál es el cliente que más ha gastado?
- ¿Cuál es la categoría de productos más rentable?

2. Análisis de productos:

- ¿Cuántos productos hay en cada categoría?
- ¿Cuál es el producto más caro/más barato?
- ¿Cuál es el producto más popular basado en el número de pedidos?

3. Análisis de clientes:

- ¿Cuántos clientes hay en cada región?
- ¿Cuál es el país con más clientes?
- ¿Cuál es el cliente que ha realizado más pedidos?
- ¿Cuál es el cliente más fiel (el que más ha comprado a lo largo del tiempo)?

4. Análisis de empleados:

- ¿Cuál es el empleado que ha manejado más pedidos?
- ¿Cuál es el empleado más productivo (mayor número de pedidos procesados)?
- ¿Cuál es el empleado con el mayor valor de ventas?

5. Análisis de pedidos:

- ¿Cuál es la fecha con más pedidos?

6. Análisis de proveedores y envíos:

- ¿Cuántos proveedores hay en cada país?
- ¿Cuál es el proveedor que más productos suministra?
- ¿Cuál es el método de envío más utilizado?