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?