

1. ¿Cuál fue de los últimos cinco años, el año con mayor facturación, y cuánto se facturó?
2. ¿Cuál es el mes del año con mayor volumen de ventas y cuánto se facturó ese mes?
3. ¿Cuál es el día de la semana con más ventas?
4. ¿En qué horarios del día se realiza la mayor cantidad de ventas?
5. ¿En el primer trimestre del año cuáles fueron los veinte artículos más vendidos y en que cantidades?
6. ¿En el segundo trimestre del año cuáles fueron los veinte artículos más vendidos y en que cantidades?
7. ¿En el tercer trimestre del año cuáles fueron los veinte artículos más vendidos y en que cantidades?
8. ¿En el cuarto trimestre del año cuáles fueron los veinte artículos más vendidos y en que cantidades?
9. ¿En los últimos tres años cuáles fueron los veinte artículos más vendidos y qué cantidades?
10. ¿Cuál es el proveedor de los mencionados artículos?
11. ¿En los últimos tres años se facturó más a clientes en forma particular o a través de obras sociales?
12. ¿Cuál es el ranking de ventas realizadas a través de las obras sociales en los últimos tres años?
13. ¿Cuáles son los veinte artículos más caros que se venden? ¿A qué rubro (tipo) de artículo pertenecen los mismos?
14. ¿Cuál son los tres principales proveedores en función del volumen de compra anual?
15. ¿Qué laboratorios trabajan estos proveedores?
16. ¿Qué volumen (cajas de medicamentos) se compran anualmente, y a qué precio?
17. ¿Cuál es el mes de mayores compras?
18. ¿Se vende el total de cada producto antes de su fecha de vencimiento? (control volumen de venta- stock-fecha de vencimiento)
19. ¿Nuestra clientela son más mujeres, hombres o es indistinto?
20. ¿Cuáles fueron los diez artículos más comprados según el género?
21. ¿Cuáles son los diez artículos que más compran las personas mayores de sesenta años? ¿Cuál es la facturación semanal de esta franja etaria?
22. ¿Cuáles son los diez artículos que más compran las personas entre treinta y sesenta años? ¿Cuál es la facturación semanal de esta franja etaria?
23. ¿Cuáles son los diez artículos que más compran las personas menores de treinta años? ¿Cuál es la facturación semanal de esta franja etaria?
24. ¿En qué zona viven los clientes que más compraron en el mes? Hacer ranking de zonas
25. ¿En el último año qué empleado realizó más ventas? ¿Cuál es su perfil (soltero-casado-antigüedad-etc.)?
26. ¿Cuál es el ranking de asistencia mensual de los empleados?
27. En que mes se produce la mayor ausencia de los empleados (sin tener en cuenta las vacaciones)?