

Perguntas baseadas no nosso SGBD que agreguem valor ao negócio:

1. Quais clientes/pacientes são mais recorrentes e qual o valor total gasto por eles?

Foco nos clientes mais valiosos pode gerar ações de retenção, impactando diretamente a receita.

2. Qual o tempo médio de atendimento entre a chegada do paciente na recepção e a consulta médica?

Melhorando o fluxo de atendimento, o negócio pode aumentar a capacidade de atendimento e melhorar a satisfação dos pacientes.

3. Quais médicos têm a maior taxa de consultas por dia e quais especializações estão mais demandadas?

Planejar a contratação e ajustar as agendas dos médicos para aumentar a eficiência e a receita.

4. Quais itens são mais vendidos por período do dia e qual a margem de lucro de cada um?

Otimização do cardápio e do estoque para focar em itens com maior margem de lucro em horários específicos.

5. Quais tipos de eventos atraem mais participantes e qual é a taxa de ocupação média dos lugares?

Direcionar campanhas de marketing e otimizar a ocupação pode aumentar significativamente a receita em eventos.