



Perguntas e Insights sobre as Vendas

1 Quais são os dias da semana com maior volume de vendas?

- **Análise:** Identificar quais dias possuem maior faturamento e número de vendas.
- **Insight:** Pode ajudar a planejar promoções e reforço de equipe nos dias mais movimentados.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de barras** com o total de vendas por dia da semana.


2 Como está o desempenho das vendas por horário do dia?

- **Análise:** Examinar os horários de pico de vendas.
- **Insight:** Permite definir melhor a alocação de funcionários e estratégias promocionais.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de linha** mostrando o faturamento por hora.


3 Qual é o impacto dos descontos nas vendas?

- **Análise:** Comparar vendas líquidas e descontos aplicados ao longo do período.
- **Insight:** Pode indicar se descontos estão impulsionando ou prejudicando a margem de lucro.

4 Quais formas de pagamento são mais utilizadas?

- **Análise:** Ver a distribuição entre dinheiro, cartão, convênio e depósito.
- **Insight:** Importante para negociações com adquirentes de cartão e gestão de fluxo de caixa.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de pizza** com percentual de cada forma de pagamento.

5 Como está a evolução do ticket médio?

- **Análise:** Acompanhar o valor médio gasto por cliente ao longo dos dias.
- **Insight:** Um aumento pode indicar sucesso em estratégias de venda casada.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de linha** mostrando a evolução do ticket médio.

6 Quais são os horários com maior número de entregas?

- **Análise:** Comparar pedidos realizados na loja e entregas feitas por hora do dia.
- **Insight:** Pode auxiliar na logística e na otimização do serviço de delivery.

7 Qual a margem de lucro bruta diária?

- **Análise:** Comparar receita líquida e custo dos produtos vendidos.
- **Insight:** Ajuda a entender a rentabilidade do negócio.

8 Existe um padrão sazonal nas vendas?

- **Análise:** Observar se há variações significativas de vendas em determinados dias do mês.
- **Insight:** Pode ajudar a antecipar estoque e definir ações promocionais.

9 Como está a relação entre número de itens por venda e ticket médio?


- **Análise:** Ver se um maior número de itens vendidos está impactando positivamente o faturamento.
- **Insight:** Pode indicar se a farmácia está conseguindo estimular compras adicionais.

10 Como a taxa de conversão de clientes se comporta ao longo do dia?

- **Análise:** Examinar a relação entre total de requisições e o faturamento por hora.
- **Insight:** Pode indicar horários onde as estratégias de atendimento precisam ser ajustadas.

Perguntas para Análise Mensal

1 Como as vendas evoluíram ao longo dos meses?

- **Análise:** Comparar o total de vendas líquidas mês a mês.
- **Insight:** Permite identificar tendências de crescimento ou queda ao longo do tempo.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de linha** mostrando a evolução das vendas.


2 Qual é o impacto da sazonalidade nas vendas?

- **Análise:** Observar se há picos ou quedas significativas em determinados meses.
- **Insight:** Ajuda a planejar estoques e campanhas de marketing para períodos de alta demanda.


3 Como variou o ticket médio ao longo dos meses?

- **Análise:** Verificar se os clientes estão gastando mais ou menos por compra.
- **Insight:** Um aumento pode indicar sucesso em estratégias de venda casada.

4 Qual foi o percentual de vendas por forma de pagamento mês a mês?

- **Análise:** Comparar pagamentos em dinheiro, cartão, convênio, depósito, etc.
- **Insight:** Importante para entender a dependência da farmácia em relação a adquirentes de cartão e fluxo de caixa.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de barras empilhadas** mostrando a participação de cada forma de pagamento por mês.

5 Qual foi a margem de lucro bruta ao longo dos meses?


- **Análise:** Comparar receita líquida com custo dos produtos vendidos.
- **Insight:** Entender se a margem de lucro está estável ou precisa de ajustes.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de linha** comparando receita líquida e custos.

6 A farmácia teve um aumento ou diminuição no número de requisições (pedidos) ao longo dos meses?

- **Análise:** Comparar o número total de vendas mês a mês.
 - **Insight:** Permite verificar se a farmácia está atraindo mais clientes ou perdendo vendas.
-

Perguntas para Comparação entre Filiais

7 Quais filiais têm o maior faturamento mensal?

- **Análise:** Comparar o total de vendas líquidas por filial.
- **Insight:** Identificar quais unidades estão performando melhor e quais precisam de ajustes.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de barras** comparando o faturamento entre filiais.

8 Como o ticket médio varia entre as filiais?

- **Análise:** Comparar o valor médio gasto por cliente em cada unidade.
- **Insight:** Pode indicar diferenças na estratégia de vendas ou no perfil do cliente de cada local.


9 Qual filial tem maior participação em pagamentos via convênio ou cartão?

- **Análise:** Comparar a distribuição das formas de pagamento entre filiais.
- **Insight:** Pode indicar necessidade de renegociar taxas de adquirentes de cartão em determinadas unidades.

10 Quais filiais possuem maior número de vendas realizadas por entrega?

- **Análise:** Comparar a participação de entregas em cada unidade.
- **Insight:** Ajuda a definir melhorias na logística de delivery.

11 Quais são os horários de pico de vendas entre as filiais?

- **Análise:** Comparar os horários de maior movimentação de cada loja.
- **Insight:** Permite alocar melhor a equipe e estoque de acordo com a demanda.
-  **Gráfico recomendado: Gráfico de linha** mostrando vendas por hora do dia em cada filial.