**Facturació Diària**

* **Definició**: Total d’ingressos generats pel bar en un dia, sumant totes les vendes de productes i serveis.
* **Unitats**: Euros (€).
* **Periodicitat d’actualització**: Diària.
* **Necessitat de l’indicador**: Permet identificar patrons de vendes i conèixer quins dies són més rendibles. Això ajuda a planificar millor el personal i les promocions.
* **Com ajuda a millorar el negoci**:
  + Detectar si hi ha dies amb baix rendiment i estudiar-ne les causes.
  + Potenciar els dies forts amb promocions o esdeveniments especials.

**2. Productes Més Venuts**

* **Definició**: Llista dels 5 productes amb més unitats venudes en un període determinat (setmana o mes).
* **Unitats**: Quantitat d’unitats venudes per producte.
* **Periodicitat d’actualització**: Setmanal.
* **Necessitat de l’indicador**: Mostra quins productes tenen més acceptació per part dels clients, permetent ajustar l’stock i l’oferta.
* **Com ajuda a millorar el negoci**:
  + Assegurar que sempre hi ha prou inventari dels productes més populars.
  + Crear ofertes o combinats amb aquests productes per augmentar les vendes.

**3. Temps Mitjà per Comanda**

* **Definició**: Temps que passa des que un client fa una comanda fins que es lliura.
* **Unitats**: Minuts.
* **Periodicitat d’actualització**: Setmanal.
* **Necessitat de l’indicador**: Ajuda a avaluar l’eficiència del servei al client.
* **Com ajuda a millorar el negoci**:
  + Reduir temps d’espera millora la satisfacció del client.
  + Identificar moments del dia amb més demora per optimitzar recursos (personal, procés de comandes).

**4. Nombre de Clients per Franja Horària**

* **Definició**: Nombre de clients atesos en cada franja horària durant un dia.
* **Unitats**: Nombre de clients.
* **Periodicitat d’actualització**: Diària.
* **Necessitat de l’indicador**: Permet entendre les hores de màxima afluència i ajustar la disponibilitat de recursos.
* **Com ajuda a millorar el negoci**:
  + Planificar millor els torns del personal segons la demanda.
  + Introduir ofertes en hores de menor afluència per atraure clients (happy hour, descomptes).