**Preguntas para el empleado**

# ¿Cómo es el desempeño del equipo en cuanto a las ventas?

# 1, 2, 3, 4, 5

1. ¿Actualmente el inventario le facilita la búsqueda de los productos de la droguería?

Si/No

1. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el equipo en este momento?
2. ¿Cuáles son los productos más vendidos? ¿Y los menos vendidos?
3. ¿Cómo se rastrea actualmente el proceso de ventas y el desempeño de cada empleado?
4. ¿Existen bases de datos de clientes? ¿Cómo se mantienen actualizadas?
5. ¿Qué medidas se toman para asegurar la precisión de los registros de inventario?
6. ¿Cómo se mide la satisfacción del cliente después de la venta?
7. ¿Cuál es la rotación promedio de los productos en el inventario?
8. ¿Existen garantías post-venta o políticas de devolución establecidas?

Si/No

**Preguntas para el administrador**

1. ¿Cuántos tipos de inventario existe en la empresa?

1, 2, 3, más

1. ¿Cómo manejaría el riesgo anticuado del inventario y qué estrategias implementaría para minimizar este riesgo?
2. ¿Qué procesos administrativos están automatizados y cuáles son manuales?
3. ¿Qué protocolo se sigue para el almacenamiento y organización eficiente del inventario?
4. ¿Con qué software o sistemas opera actualmente el área administrativa?
5. ¿Cómo manejaría situaciones de impedimento entre el inventario físico y los registros del sistema?
6. ¿Cómo aseguraría la operatividad del sistema de inventario en casos de fallas técnicas?
7. ¿Qué estrategias aplicaría para perfeccionar e, inventario y reducir costos
8. ¿Cómo evalúas la eficacia de los procesos de recepción, almacenamiento y distribución de inventario?
9. ¿Qué medidas tomas para garantizar la seguridad y la integridad del inventario?