

## **Clasificación De Procesos Que Pueden Digitalizarse**

### **1. Gestión de Inventario:**

- a. Uso de software para llevar un control del inventario
- b. Usar código de barras y códigos QR para agilizar las ventas y actualizaciones.

### **2. Facturas y Contabilidad:**

- a. Sistema de punto de venta para generar facturas electrónicas.

### **3. Pedidos y reservas:**

- a. Creación de una tienda online para productos populares.
- b. Implementación de un sistema de pedidos anticipados (con recogida en tienda o envío a domicilio).

### **4. Marketing y atención al cliente:**

- a. Presencia en redes sociales y marketing digital.
- b. Envío de boletines electrónicos o promociones personalizadas a clientes frecuentes.

### **5. Capacitación y gestión del personal:**

- a. Uso de plataformas de e-learning para formar empleados en productos y servicios.
- b. Software de gestión de horarios y productividad.

## **Clasificación de Procesos Que Son Más Difíciles De Digitalizar**

### **1. Interacción personalizada:**

- a. La relación directa con clientes locales que buscan asesoramiento experto o trato personalizado no puede sustituirse por completo con herramientas digitales.

### **2. Ventas de productos personalizados:**

- a. Productos únicos o artesanales (como papel hecho a mano o insumos antiguos) requieren interacción física.

### **3. Conservación de la experiencia histórica:**

- a. El encanto de un lugar centenario radica en el ambiente, la decoración y el contacto humano que no se pueden replicar digitalmente.

### **4. Atención a una clientela mayor o tradicional:**

- a. Algunos clientes prefieren el método tradicional de compra y pago en efectivo, y cambiar esto podría descontentarlos.

### **5. Logística de productos frágiles o únicos:**

- a. Si se manejan objetos históricos o delicados, como plumas estilográficas antiguas o cuadernos especiales, el transporte o la venta digital pueden ser complicados.

### **6. Eventos locales o culturales:**

- a. Actividades como talleres de caligrafía, encuadernación o charlas sobre la historia del negocio tienen un componente presencial esencial.