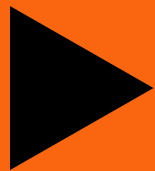




Rompiendo la barrera de los sistemas heredados

Cómo los líderes del sector modernizan
la inteligencia de negocios (BI)

Inicio



1. ¿Está arriesgando el futuro de su negocio al depender de sistemas obsoletos?

Para la mayoría de las empresas, el camino hacia una mejor comprensión del cliente, mayor conocimiento del mercado y ventaja competitiva está bloqueado por un mismo problema de fondo: **sistemas que no fueron diseñados para afrontar las demandas del negocio moderno.**

Según el documento "[Reduciendo la brecha de datos para estar listos para la IA](#)", las organizaciones que permanecen atadas a los llamados sistemas "heredados" enfrentan cuatro desafíos clave:

- **Datos inexactos e inconsistentes:** los sistemas heredados suelen carecer de una integración sólida y de marcos de gobernanza propios de las plataformas modernas de inteligencia de negocios, lo que genera datos poco confiables y malas decisiones.
- **Información fragmentada y en silos:** las herramientas obsoletas mantienen los datos atrapados en silos departamentales, lo que hace que el análisis transversal sea lento, complejo e incompleto.
- **Infraestructura inflexible y desactualizada:** estos sistemas no logran mantenerse al ritmo del volumen, velocidad y variedad de los datos actuales, lo que provoca deterioro de software y mayores costos de soporte.
- **Resistencia de las organizaciones al cambio:** la dependencia prolongada de herramientas tradicionales genera inercia cultural, donde sistemas obsoletos refuerzan mentalidades anticuadas y retrasan la adopción de estrategias más inteligentes basadas en datos.

"El 74 % de las organizaciones considera la calidad de los datos como crítica o de alta prioridad".

Preparación de datos para una IA generativa con impacto, Enterprise Strategy Group, 2025

Índice

1	Introducción
2	Zebra
3	Crate&Barrel
4	Hilton
5	Victoria's Secret
6	Conclusión

Si no se atienden a tiempo, estos problemas no solo obstaculizan las operaciones: también pueden frenar el crecimiento, erosionar la agilidad e impedir que las empresas capitalicen el valor de sus datos.

Entonces, ¿cómo logran empresas como **Victoria's Secret, Crate&Barrel, Hilton y Zebra** superar estas limitaciones y desbloquear el verdadero potencial de sus datos?

Este libro electrónico explora cómo las principales organizaciones están transformando su analítica con inteligencia empresarial de última generación, impulsada por IA, a través de Strategy One.

Descubra los beneficios reales de la BI moderna, incluyendo decisiones más rápidas y basadas en datos, mayor eficiencia operativa e impacto fortalecido en todos los niveles del negocio.



Índice

- 1 [Introducción](#)
- 2 Zebra
- 3 Crate&Barrel
- 4 Hilton
- 5 Victoria's Secret
- 6 Conclusión

2. Zebra Technologies

El desafío

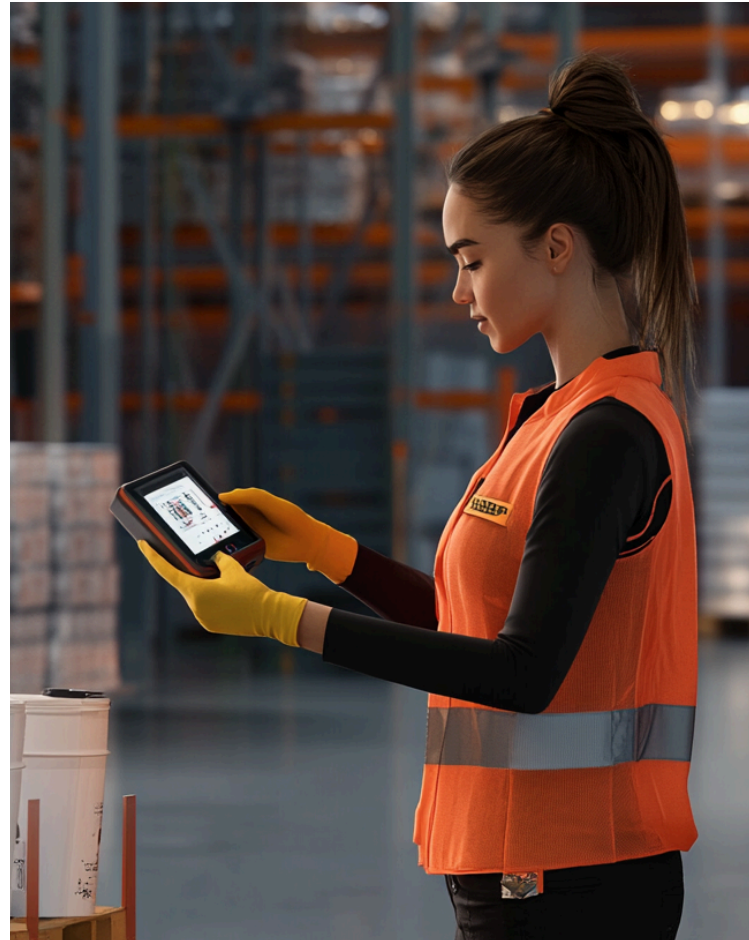
Zebra Technologies necesitaba reemplazar un sistema heredado desactualizado con el fin de:

- Brindar a líderes y analistas acceso escalable y de autoservicio a los datos.
- Establecer una estructura predecible y rentable.
- Mejorar la toma de decisiones y elevar el desempeño orientado al cliente.

La solución

Zebra adoptó Strategy One, una plataforma AI+BI nativa en la nube que se integró perfectamente con su suite Workcloud Workforce Optimization. La nueva solución integrada ofreció:

- Analítica personalizable impulsada por IA.
- Reportes de autoservicio y consultas en lenguaje natural para obtener información más rápida y específica.
- Seguridad robusta de datos gracias a una arquitectura de microservicios que permite actualizaciones sin fricciones y escalabilidad.



Índice

- 1 Introducción
- 2 Zebra
- 3 Crate&Barrel
- 4 Hilton
- 5 Victoria's Secret
- 6 Conclusión

Acerca de Zebra

Fundada en 1969, Zebra Technologies ofrece soluciones innovadoras que brindan a las empresas visibilidad en tiempo real de sus operaciones. Con más de 8200 empleados, Zebra impulsa la transformación de sectores como salud, comercio minorista, transporte y manufactura.

Impacto

Desde el autoservicio y los reportes masivos hasta la interacción en lenguaje natural con los datos, la plataforma moderna de analítica de Strategy mejoró la velocidad de toma de decisiones y la eficiencia general de Zebra en varios aspectos clave:

- **Eficiencia operativa:** se redujo la dependencia de reportes personalizados, habilitando analítica de autoservicio en tiempo real para todos los equipos.
- **Mayor satisfacción del cliente:** ayudó a los clientes de Zebra a optimizar operaciones de fuerza laboral y mejorar la experiencia de servicio.
- **Mejora en la toma de decisiones:** permitió actuar de inmediato al ofrecer información actualizada en toda la organización.



“ La migración a la plataforma moderna AI+BI de Strategy, nativa en la nube, mejoró el rendimiento de nuestros clientes al brindarles acceso a analítica personalizada y de gran alcance”.

Suresh Menon,
Vicepresidente sénior y director general, Software
y Soluciones, Zebra



Índice

1 Introducción

2 Zebra

3 Crate&Barrel

4 Hilton

5 Victoria's Secret

6 Conclusión

3. Crate&Barrel

El desafío

Buscando modernizar su entorno de negocios, Crate&Barrel migró de BusinessObjects de SAP a Strategy One para:

- Adoptar una plataforma de analítica flexible y escalable.
- Dotar a los empleados de información procesable para la toma de decisiones.
- Mejorar el rendimiento de las consultas y la eficiencia gracias a una infraestructura moderna.

La solución

Crate&Barrel reemplazó su sistema heredado con Strategy One e implementó:

- reportes de autoservicio, que permiten a los usuarios acceder a información sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados;
- una migración de AS400 a Google Cloud BigQuery para procesar grandes volúmenes de datos de manera rápida;
- un esquema centralizado con objetos públicos reutilizables, que reduce los tiempos de desarrollo y garantiza la consistencia.



Índice

- 1 Introducción
- 2 Zebra
- 3 **Crate&Barrel**
- 4 Hilton
- 5 Victoria's Secret
- 6 Conclusión

Acerca de Crate&Barrel

Crate&Barrel es una marca de estilo de vida especializada en mobiliario de alta calidad, comprometida con productos sostenibles y atemporales que atraen a distintas generaciones. Como parte de Otto Group, uno de los mayores minoristas en línea del mundo, Crate&Barrel cuenta con alrededor de 50 000 empleados y presencia en más de 30 países.

Impacto

La migración de Crate&Barrel desde un sistema heredado limitado hacia la plataforma AI+BI de Strategy One abrió nuevas oportunidades de innovación:

- **Mayor eficiencia:** redujo de 35 000 a menos de 400 reportes, priorizando información de alto valor.
- **Accesibilidad garantizada:** más de 500 usuarios acceden a información en tiempo real mediante paneles de control dinámicos y herramientas de autoservicio.
- **Mayor rendimiento:** aceleró la velocidad de consultas y permitió análisis detallados sin depender de agregaciones masivas.
- **Mayor adopción y compromiso de los usuarios:** la gestión del cambio, la capacitación y el involucramiento de los líderes impulsaron una adopción sólida y una mejor alineación del negocio.
- **Innovación desbloqueada:** abrió la puerta al uso de la IA y el aprendizaje automático, sentando las bases para analítica avanzada.

Redujo de
35 000 informes
a menos de **400**

500+
usuarios aprovechan
activamente los análisis



“ Las capacidades de autoservicio empoderaron a la organización para construir información y responder rápidamente a preguntas sobre el rendimiento del negocio.”

Anupam Singh,
Director sénior de Inteligencia empresarial,
Crate&Barrel

Índice

1 Introducción

2 Zebra

3 Crate&Barrel

4 Hilton

5 Victoria's Secret

6 Conclusión

4. Hilton

El desafío

Para obtener información más profunda y ofrecer servicios personalizados, Hilton necesitaba una solución que:

- consolidara decenas de herramientas heredadas de reportes en una sola plataforma gobernada;
- estandarizara miles de puntos de datos entre propiedades, equipos corporativos y socios;
- brindara reportes precisos y escalables, accesibles en todas las regiones.

La solución

Hilton se asoció con Strategy One para construir el Hilton Reporting Hub (HRH), una solución unificada de reportes que:

- integró sistemas fragmentados de BI en un único entorno basado en la nube con inicio de sesión unificado;
- entregó paneles de control personalizados por perfil para gerentes de ingresos, dueños de hoteles y equipos corporativos;
- habilitó acceso seguro basado en roles, con vistas dinámicas por propiedad, portafolio y tipo de usuario.



Índice

- 1 Introducción
- 2 Zebra
- 3 Crate&Barrel
- 4 Hilton
- 5 Victoria's Secret
- 6 Conclusión

Acerca de Hilton

Hilton es una de las principales compañías globales de hospitalidad, con más de 7500 propiedades y más de 200 millones de huéspedes atendidos cada año. Con miles de puntos de datos en ubicaciones de todo el mundo, Hilton busca comprender mejor a sus clientes y ofrecer soluciones centradas en sus necesidades.

Impacto

Desde la optimización de los informes hasta el soporte a operaciones globales, Hilton ahora ofrece análisis más rápidos y profundos gracias a:

- **Paneles de control actualizados:** renovados varias veces al día para brindar visibilidad operativa, seguimiento del rendimiento y decisiones más ágiles.
- **Fuente única de verdad:** reemplazó reportes inconsistentes y duplicados con una sola plataforma armonizada para todos los equipos.
- **Datos confiables a escala:** más de 9000 usuarios acceden a información precisa con rendimiento escalable y un proceso de incorporación sencillo, sin necesidad de VPN.



“Strategy One nos ayudó a estructurar eficazmente esta explosión de datos, de modo que podamos ponerla a disposición de los equipos de primera línea, gerentes de negocio y líderes estratégicos en toda la empresa”.

Chris Silcock,

Vicepresidente ejecutivo y director comercial, Hilton Worldwide



Índice

1 Introducción

2 Zebra

3 Crate&Barrel

4 Hilton

5 Victoria's Secret

6 Conclusión

5. Victoria's Secret

El desafío

Para mejorar las operaciones en tienda y obtener información más precisa sobre exhibición visual, Victoria's Secret necesitaba:

- transformar su base de datos de productos para fortalecer la diferenciación;
- integrar imágenes directamente en las herramientas de reportes;
- unificar visuales de productos, atributos y datos de ventas en una sola experiencia accesible para los equipos de tienda.

La solución

Victoria's Secret se asoció con Strategy One para construir una solución de comercio minorista escalable y fácil de usar que incluye:

- integración fluida con bibliotecas internas de imágenes, sin necesidad de rediseñar bases de datos heredadas;
- un escáner de códigos de barras integrado para mostrar de inmediato imágenes de productos y datos clave;
- filtros personalizados (por categoría, colección y color), que ofrecen mayor agilidad a los equipos.



Acerca de Victoria's Secret

Victoria's Secret es el minorista especializado en lencería más grande del mundo, con más de 1300 tiendas en 70 países. Con una oferta que va desde lencería y ropa de dormir hasta ropa deportiva y fragancias finas, la marca está comprometida con empoderar a las mujeres a nivel global.

Índice

- 1 Introducción
- 2 Zebra
- 3 Crate&Barrel
- 4 Hilton
- 5 Victoria's Secret**
- 6 Conclusión

Impacto

Con un enfoque visual en las operaciones de tienda, Victoria's Secret dio a sus equipos mayor rapidez, claridad y confianza para actuar. Gracias a Strategy One, el equipo logró:

- **Mejor identificación de productos:** reconocimiento rápido de artículos mediante imágenes integradas, una necesidad crítica en un entorno minorista visual.
- **Mayor eficiencia:** reemplazó búsquedas en PDF y escaneos manuales con tableros interactivos, reduciendo errores y tiempo de capacitación.
- **Experiencia de usuario mejorada:** entregó herramientas de reportes flexibles en una interfaz familiar, sin necesidad de modificar bases de datos o arquitectura existentes.



“ Usamos Strategy One para planificar nuestras promociones, ofrecer el mejor surtido y asegurarnos de que el producto correcto esté en el lugar correcto, en el momento adecuado, para nuestros clientes”.

Carl Baxter,
Gerente sénior, Informes y análisis, Victoria's Secret



1 Introducción

2 Zebra

3 Crate&Barrel

4 Hilton

5 Victoria's Secret

6 Conclusión

6. Decisiones más rápidas e inteligentes con Strategy One

Los sistemas heredados aún frenan a la mayoría de las empresas: solo 23 % de las organizaciones tienen un flujo de datos totalmente integrado en todos sus sistemas.

Pero marcas visionarias como Hilton, Victoria's Secret, Crate&Barrel y Zebra no esperan. Están liderando la innovación y modernización en BI.

Con Strategy One, centralizaron datos, desbloquearon información potenciada por IA y dotaron a sus equipos con analítica rápida, confiable y en tiempo real, eliminando silos, cuellos de botella e incertidumbre.

Strategy One ofrece una fuente única de verdad, una capa semántica inteligente y una plataforma de BI de nueva generación, diseñada para la escala, la seguridad y la velocidad, sin los costos ni la complejidad de los sistemas heredados.

Sea cual sea su industria, dejar atrás la infraestructura obsoleta ya no es opcional: es la base para la innovación y el crecimiento.

Descubra cómo Strategy One le ayuda a avanzar más rápido, tomar decisiones más inteligentes y liberar un crecimiento sostenible.

Rompa la barrera de lo heredado: dé el paso hacia la próxima generación de inteligencia con Strategy One.



Copyright ©2025. Todos los derechos reservados.



Índice

1 Introducción

2 Zebra

3 Crate&Barrel

4 Hilton

5 Victoria's Secret

6 Conclusión