



BEACON

INTERVENTION OPTIMIZATION ENGINE

DECIDE WHERE EVERY RETENTION DOLLAR CREATES THE MOST VALUE.

DETECTAR EL RIESGO NO ES SUFICIENTE — ACTUAR BIEN ES LO QUE DIFERENCIA.

La mayoría de los clientes que se van, avisaron antes. El banco lo vió, pero no supo donde actuar primero.

BEACON asigna presupuesto de intervención donde el retorno esperado es mayor.

Cada **intervención** tiene un retorno calculado. **BEACON** elige las que más valen.

Riesgo no es igual a “valor recuperable”.

BEACON

Determina qué hacer, cuándo hacerlo y si vale la pena hacerlo

3–4 semanas

Para ver los primeros resultados

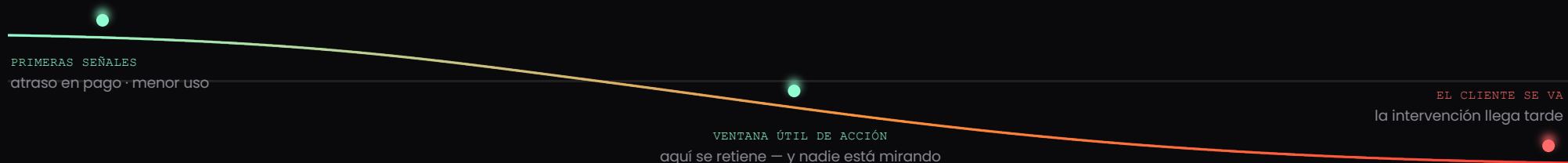
Banca y Salud prepaga

Vertical de lanzamiento · LATAM

EL PROBLEMA

Sabés que un cliente se va a ir, pero :

Aun cuando sabés quién está en riesgo, seguís sin saber dónde invertir tu presupuesto limitado de retención.



15–20%

de la base de clientes en Argentina, **está dispuesta a cambiar** de banco.

(*) [Estudio de Stefanini Group 2026](#)

Listas sin timing

Los equipos trabajan con "clientes en riesgo" pero sin saber **cuándo** actuar.

SÍ / NO, nunca CUÁNDO

Los sistemas de hoy identifican riesgo, pero **no ayudan a decidir cuando** intervenir ni **dónde el presupuesto genera mayor retorno**.

LA PREGUNTA CORRECTA

La diferencia entre predecir y anticipar.

PREGUNTA EQUIVOCADA

"¿Este cliente va a ir?"

Respuesta binaria. Llega cuando el deterioro ya es irreversible. Detecta el fuego cuando ya hay llamas.

PREGUNTA CORRECTA

"¿Dónde recupero más valor por cada dólar invertido?"

El tiempo determina cuánto valor todavía puede recuperarse.

Un sistema de alarma contra incendios te avisa cuando ya hay fuego.

Un sistema de prevención detecta el humo.

EL PRODUCTO

Un loop de retención **cerrado**.

Cinco módulos. Del dato crudo a la acción ejecutada, y de vuelta al motor: cada resultado reentrena el sistema.

01

Connectors

Billing, CRM, app/web y CSV.

02

Motor SAIL

El cerebro. Estima **valor recuperable** y rankea intervencions por **ROI esperado**.

03

Dashboard

Cola de urgencia por entidad, con timing y acción recomendada.

04

Action Layer

Push al CRM, trigger de campañas y alerta al equipo comercial.

05

ROI Tracker

Revenue retenido vs. costo de intervención. **Renueva el contrato**.

↳ Datos del cliente → Motor SAIL → Dashboard de riesgo → Acción → Tracking de resultado

↻ realimenta el motor

La diferencia no es “incremental”, es “Estructural”.

Modelo de “churn” típico

- Salida binaria, probabilidad de fuga SI/NO
- Corre en batch semanal o mensual
- Le dice al cliente “quien se va a ir”
- La acción es uniforme para todos los segmentos

BEACON

- Prescriptivo, no predictivo
- DLTV como criterio de selección
- Estado en tiempo real
- Elegibilidad contextual

LA DIFERENCIA REAL

El modelo de churn del banco te da una lista de nombres.

BEACON te da una lista de acciones con ROI calculado y timing óptimo.

El banco ya sabe quién se va a ir. El problema no resuelto es qué hacer, cuándo y si vale la pena el costo.

EL CEREBRO · SAIL

No es un score de riesgo. Es un modelo de comportamiento en el tiempo.

01 · SECUENCIA DE EVENTOS

Pago a tiempo

Uso de servicios ↓

Downgrade de plan •

Llamada al call center •

Un modelo lee la secuencia, no fotos aisladas.

02 · ESTADO REAL

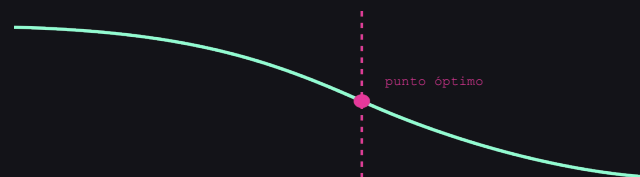
Liquidez percibida 0.42

Lealtad 0.31

Estabilidad 0.19

Un estado interno por cliente que evoluciona en cada interacción.

03 · SUPERVIVENCIA



Ciente A

- Riesgo 90%
- Valor recuperable USD 200

Ciente B

- Riesgo 45%
- Valor recuperable USD 3.000

Acción recomendada: **Ciente B**

El resultado no es "riesgo: alto / medio / bajo". Es **cuándo**, con **qué probabilidad**, y **qué ofrecer hoy** para maximizar el valor recuperable.

Optimizamos la decisión no el score.

	Sistema tradicional	BEACON
Prioriza	Riesgo	Valor recuperable
Optimiza	Score	Decisión
Genera	Lista de clientes	Ranking de intervenciones
Métrica	Precisión	Retorno esperado

BEACON complementa los sistemas de riesgo existentes, optimizando la asignación de intervenciones.

MODELO DE NEGOCIO

Precio alineado al **valor generado**.

BEACON se licencia según la cantidad de clientes monitoreados en el mes

STARTER

30.000 a 50.000 clientes

USD 0.10 por cliente monitoreado / mes

Ideal para primeras implementaciones

GROWTH

50.000 a 200.000 clientes

USD 0.08 por cliente monitoreado / mes

Más utilizado

SCALE

200.000+ clientes

USD 0.06 por cliente monitoreado / mes

Descuentos por volumen y acuerdos corporativos

Implementación

Fee único desde USD 1.000

Depende de:

- Integraciones requeridas
- Fuentes de datos
- Complejidad operativa

Impacto esperado

ROI medido por el margen retenido y la eficiencia de intervención.

Impulsado por:

- Menor fuga de clientes
- Mayor conversion cross-sell y up-sell

El piloto: 90 días

Mismos agentes, misma cartera. Solo cambia el orden de la lista.

BEACON



Gracias

info@arkana.ar