

# ΔON Protocol

다운 프로토콜

△ Token

당신의 데이터가  
△ 를 만든다.



① 구매

통신 가입자 데이터 직접 구매  
→ Δ 토큰으로 지급



② 튜닝 · 납품

AI 학습용 정제 · 가공 후  
기업에 프리미엄 납품



③ 보호 · 소송

무단 데이터 습득 업체 대상  
대신 소송 → 소송금 분배

# 문제 정의



## 알뜰폰의 한계

가격 경쟁에만 의존  
통신 외 부가 가치 없음  
수익성 악화 → 줄도산 위기



## 데이터 가치 방치

매일 막대한 데이터 생성  
가치를 전혀 보상받지 못함  
플랫폼만 일방적 수혜



## AI 데이터 공급 부족

LLM 고도화에 실사용 데이터 필수  
합법적 동의 기반 데이터 희소  
한국어 실사용 데이터 심각 부족

# 해결책 — $\Delta$ ON Protocol

"통신 가입 = 내 데이터 자산화의 시작"



① MVNO 가입  
12개월 약정



② 데이터 제공  
항목 선택 · 동의



③ 등급 산정  
기본 + 알파 자동계산



④  $\Delta$  토큰 지급  
기본 + 알파 월 지급



⑤ 토큰 활용  
쇼핑 · 통신비 · 홀딩



⑥ AI 데이터 납품  
B2B 실적  $\rightarrow$  알파 상승

# 데이터 등급제 — 기본 보장 + 알파 실적

등급	제공 항목 ( 사용자 선택 )	기본 보장 토큰	알파 ( B2B 실적 연동 )	월 최대
<b>BRONZE</b>	위치 데이터	300 DATA	+ 0~150 DATA	<b>450 DATA</b>
<b>SILVER</b>	위치 + 앱 사용 로그	800 DATA	+ 0~400 DATA	<b>1,200 DATA</b>
<b>GOLD</b>	위치 + 앱 + 구매 내역	1,500 DATA	+ 0~900 DATA	<b>2,400 DATA</b>
<b>PLATINUM</b>	전 항목 + 건강·음성 데이터	2,500 DATA	+ 0~2,000 DATA	<b>4,500 DATA</b>



알파 ( $\alpha$ ) 는 해당 월 B2B·AI 기업의 실제 데이터 구매 실적에 따라 자동 정산 — 내 데이터가 더 팔릴수록 알파가 커집니다

# △ 토큰 이코노미 — 왜 원화가 아닌가 ?

## × 원화 고정 포인트의 한계

- ⚠ 올해 3,000 원 = 5 년 후 실질 2,400 원
- ⚠ 인플레로 데이터 가치 매년 희석
- ⚠ 사용자가 '그냥 캐시백' 으로 인식
- ⚠ 플랫폼 성장이 사용자 가치와 무관
- ⚠ 데이터가 자산이 아닌 소모품 느낌



## ○ △ 토큰 설계

- ✔ 플랫폼 성장 = 토큰 가치 자동 상승
- ✔ B2B 판매 실적 직접 연동 → 투명
- ✔ 사용자가 '데이터 투자자' 감각 획득
- ✔ 홀딩 인센티브 → 이탈률 자동 감소
- ✔ 쇼핑 · 통신비 · 제휴사 결제 모두 사용

# △ 토큰 구조 — 기본 + 알파 실제 예시

## ♥ GOLD 등급 사례 ( 이번 달 )

기본 보장      **1,500 DATA**      매월 확정 지급

알파 ①      **+ 620 DATA**      네이버 AI — 구매패턴 구매

알파 ②      **+ 310 DATA**      현대카드 — 소비성향 분석

알파 ③      **+ 180 DATA**      쿠팡 광고 — 관심사 타겟

이번 달 총 지급      **2,610 DATA**      기본比 +74%

## ○ △ 토큰 가치 기준

### 원화 고정 □

B2B 데이터 거래 단가 지수  
+ 플랫폼 성장 지수  
+ 시장 AI 수요 지수

## ☞ 토큰 활용처

- ✓ 통신 요금 차감
- ✓ 자체 쇼핑몰 결제
- ✓ 제휴사 포인트 전환
- ✓ 홀딩 ( 가치 상승 대기 )
- ✓ 소송 분배금 수령

## 4 중 수익 구조

30%



**MVNO 통신 요금**

12 개월 약정 기반  
안정적 월정액 현금흐름  
이탈률 최소화

25%



**B2B 데이터 판매**

광고사·유통사  
금융사·제약사  
가공 데이터 납품

30%



**AI 학습 데이터**

LLM·추천 AI  
한국어 특화 희소 자산  
최고 단가 수익원

15%



**자체 쇼핑몰**

토큰 사용처 → 매출 회수  
구매 데이터 재수집  
선순환 구조

# 시장 규모

## TAM

글로벌 데이터 브로커  
~3,000억 달러

SAM

국내 MVNO+ 데이터  
~2조원

SOM

3년 목표  
~500억원

국내 알뜰폰 가입자

**1,600만명**

MVNO 연간 성장률

**8~12%**

AI 학습 데이터 시장

**연 30%+ 성장**

한국어 LLM 데이터 수요

**극히 희소**

# 진입 전략 — 기존 MVNO 인수

## 왜 인수인가 ?

- ✓ 허가권 즉시 승계 ( 직접 신청 시 6~12 개월 소요 )
- ✓ 기존 망 임대 계약 승계
- ✓ 즉시 영업 개시 가능
- ✓ 기존 가입자 베이스 확보
- ✓ 직접 설립 대비 비용 50% 절감

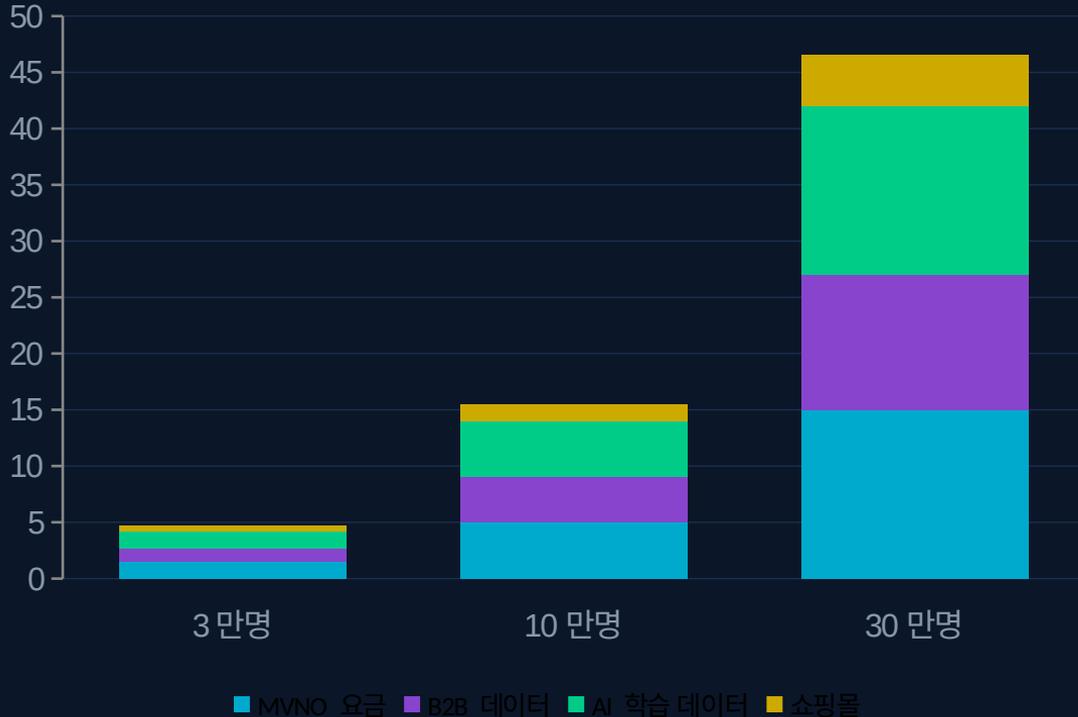
## 소요 비용 예상

MVNO 인수	10 억원
시스템 재구축	2~3 억
쇼핑몰 구축	1~2 억
법무 · 컨설팅	0.5 억
마케팅	1~2 억

**총 예상 : 약 15~22 억원**

# 수익 시뮬레이션

월 매출 (억원)



BEP 가입자

**2~2.5 만명**

손익분기점

3 만명 순익

**월 1.4 억**

연 16.8 억

10 만명 순익

**월 5 억**

연 60 억

30 만명 순익

**월 16.5 억**

연 198 억

# 경쟁 우위

구분	기존 알뜰폰	일반 데이터브로커	ΔON Protocol
차별화	요금만 경쟁	수집 경로 불투명	동의 기반 + 통신 결합
데이터 연속성	×	단기 · 비연속	12 개월 장기 약정
사용자 보상	×	없음	기본 + 알파 Δ 토큰
토큰 이코노미	×	×	인플레 방어 설계
AI 데이터 납품	×	가능 (품질 낮음)	고품질 한국어 특화
소송 대리	×	×	소송금 분배

# 실행 로드맵

0~3 개월

3~6 개월

6~12 개월

12~18 개월

18 개월 ~

## 준비

법인 설립  
법무 검토  
MVNO 매물 탐색

## 인수

MVNO 인수  
시스템 재구축  
토큰 설계

## 론칭

요금제 출시  
쇼핑몰 오픈  
△ 토큰 발행

## 성장

B2B 판매 개시  
AI 납품 계약  
가입자 10 만

## 확장

토큰 생태계 확장  
글로벌 납품  
시리즈 A

# 투자 유치 계획

시드

5 억원

시기: 즉시

법인 설립  
초기 준비  
법무 검토

Pre-A

15 억원

시기: 3개월 내

MVNO 인수  
시스템 구축  
△ 토큰 발행

Series A

50 억원

시기: 18개월 후

마케팅 확대  
AI 파이프라인  
토큰 생태계 확장

# ΔON Protocol

다운 프로토콜 / ΔON Protocol

*당신의 데이터가 Δ를 만든다.*

**30 만명**

3년 목표 가입자

**500 억 +**

목표 기업 가치

**Δ Token**

인플레 방어 리워드

함께 데이터 경제의 새로운 표준을 만들어 갑시다.