FANTO

블록체인을 몰라도 쓸 수 있는 크리에이터 토큰 플랫폼



팬토의 첫 출시에서 디자인 파트를 이끌었습니다.
팬이 FTN을 먼저 사야 했던 두 번의 구매를
KLAY 한 번의 결제로 합치고
지갑 승인과 서명은 결제 단계처럼 보여 줘
코인에 서툰 팬도 따라올 수 있게 했습니다.

기간
2021.10 – 2022.09

역할
디자인 파트 리드

출시
2022.6, 크리에이터 토큰 2종

FANTO · 배경과 목표

크리에이터를 늘려 KLAY의 실제 사용처로

상황

당시 카카오는 블록체인 코인 KLAY의 사용처를 늘려야 했습니다.
Web3 서비스가 쏟아지던 때라 빨리 내놓고 시장 반응을 보는 것이 우선이었습니다.
그래서 2022년 2월에 개발을 시작해 약 4개월 만인 6월에 MVP를 출시했습니다.

방법

팬토는 크리에이터를 Web3 시장으로 데려와,
크리에이터 한 명이 오면 그 팬들도 지갑을 만들어 따라오는 구조를 노렸습니다.

팬토가 크리에이터에게 내세운 가치

수익과 결정권이 플랫폼·기획사에 몰려 신인이나 아직 이름을 알리지 못한 크리에이터가 많았습니다.
팬토는 이들에게 팬과 함께 만드는 크리에이터만의 경제를 제시했습니다.

예를 들어

미술·엔터테인먼트 콘텐츠 회사 레이빌리지가 자기 토큰(LAYV)을 만들자
팬들은 그 토큰으로 한정판 굿즈를 구매했고 토큰을 많이 가질수록 VIP 전시·이벤트에 초대받았습니다.



팬토의 코인 세 가지 · 역할로 비유

KLAY — 원화
카카오 블록체인의 기본 코인

→

FTN — 환전한 달러
팬토 안에서 쓰는 공통 코인

→

크리에이터 토큰 — 각 가게 상품권
크리에이터마다 따로 있는 코인

FANTO · 문제

팬과 크리에이터 모두에게 높았던 진입장벽

Web3는 크리에이터에게도 팬들에게도 낯선 세계였습니다.

팬의 입장에서는 KLAY를 구매했더라도 크리에이터의 토큰을 사기까지 다섯 단계가 필요했고 거래마다 수수료(가스비)도 내야 했습니다.

1 지갑 설치 → 2 지갑 연결 → 3 FTN으로 바꾸기 → 4 사용 허락 (승인) → 5 크리에이터 토큰 구매

크리에이터는 토큰 발행을 위해 개발팀이 필요했고 팬에게 나눠 주려면 지갑 주소를 모아 직접 보내야 했습니다.

빠른 출시가 우선이라 출시 전 사용성 테스트는 하지 못했습니다. 하지만 직접 만나 본 크리에이터들은 블록체인을 예상보다 훨씬 낯설어했습니다.

남은 제약

지갑 서명은 거래마다 팬이 자기 지갑으로 직접 해야 해서 회사가 지갑을 대신 맡지 않는 이상 초반의 진입장벽은 해결하기 어려웠습니다.

FANTO · 설계 방향

Web3를 커머스의 문법으로

당시 주요 서비스는 이미 코인을 아는 사람을 전제로 설계됐습니다. 하지만 팬토는 코인을 모르는 팬을 전제로 했습니다.
그래서 기존 크리에이터와 팬 생태계에서 이미 익숙한 문법을 차용해야 했습니다.

디파이
코인 거래 · 예치 서비스

수익률 · 예치 규모가 첫 화면인 투자 화면

NFT 드롭
프로필 사진형 NFT 프로젝트

프로젝트마다 다른 전용 사이트와 참여 절차

기존 소셜 토큰
크리에이터 코인 서비스

가격 그래프와 사고팔기 중심의 투자 경험

팬토
크리에이터 토큰

코인을 모르는 팬

상품 상세 · 결제 · 잔고처럼 익숙한 쇼핑 화면

팬토가 옮겨 온 익숙한 문법

- 상품 상세 → 토큰 상세 — 결정 1
- 결제 단계 → 구매 · 승인 · 서명 — 결정 2
- 한정판 굿즈 → NFT — 결정 3
- 포인트 적립 → 예치 — 결정 4
- 판매자 센터 → 크리에이터 도구 — 결정 5

FANTO · 결정 1

토큰 상세는 상품 상세처럼

팬이 토큰 상세 페이지에 들어오면 위에서부터
크리에이터의 토큰 가격 확인 → 토큰 구매
→ 토큰을 사용할 곳 순서로 배치했습니다.

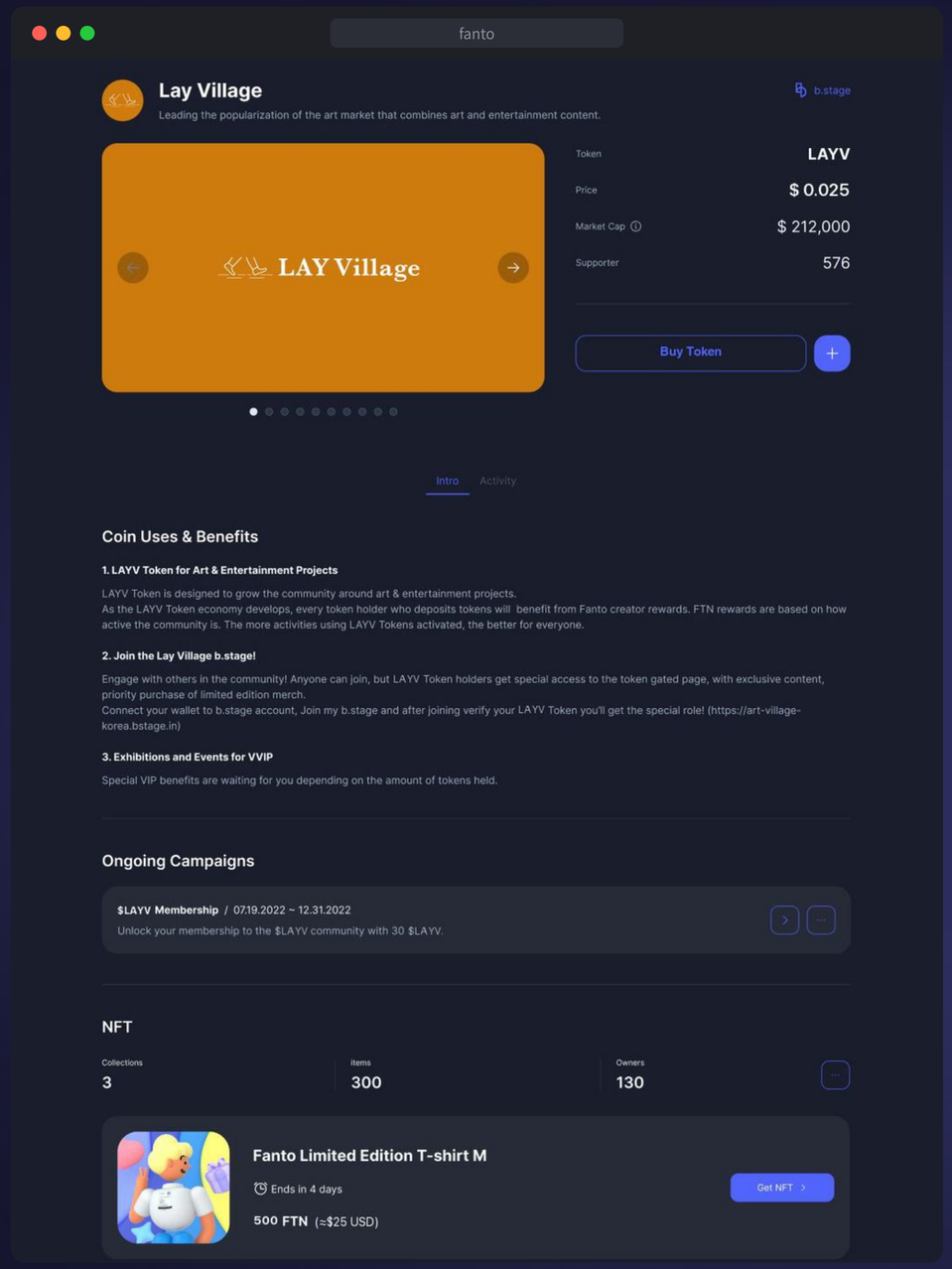


차트 대신 크리에이터

기존 토큰의 차트 문법 대신
가격은 숫자로만 표시하고
그 자리에 크리에이터 이미지를 크게 넣었습니다.
보유자 수는 팬토의 용어대로 '서포터' 수로 보여 줬습니다.

가격 아래에는 토큰으로 할 수 있는 일

프로젝트 참여, b.stage 전용 팬페이지,
보유량별 VIP 이벤트를 상품 설명처럼 적어
팬이 크리에이터 토큰으로 그 크리에이터의
토큰 생태계에 참여할 수 있게 했습니다.

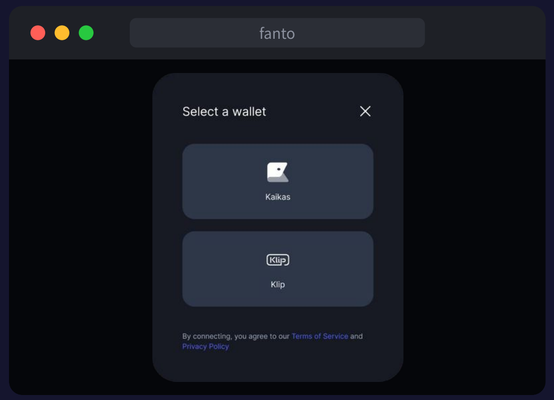
토큰을 쓸 곳도 같은 페이지에

진행 중인 멤버십 캠페인과
토큰으로 사는 한정판 굿즈를 함께 실었습니다.

FANTO · 결정 2

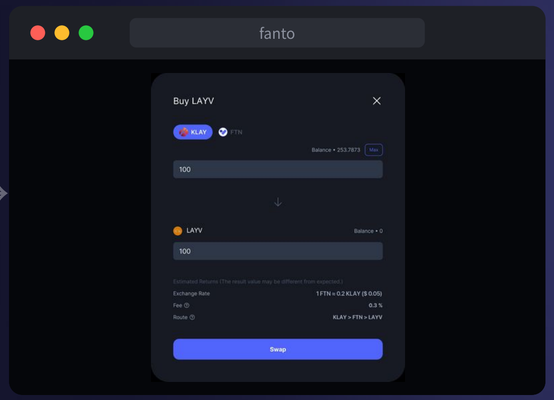
블록체인 절차는 숨기고, 팬에게는 결제 흐름처럼

1 지갑 연결



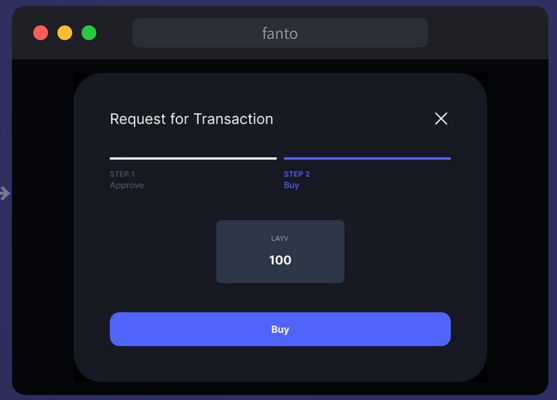
지갑 연결을 로그인 화면처럼

2 결제 수단 · 금액



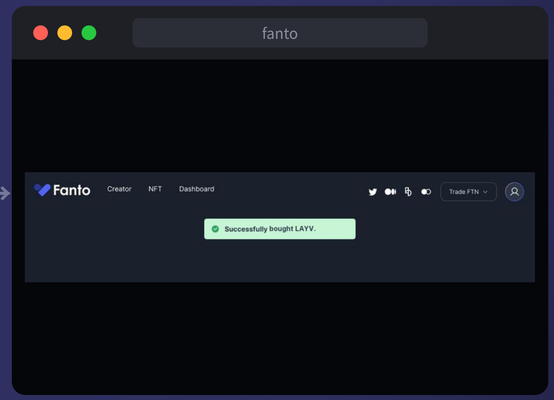
FTN을 따로 사지 않고 KLAY로 바로 결제, 교환 경로는 표시만

3 승인 → 구매



지갑 팝업 전에 필요한 서명(승인·구매)을 결제 단계처럼 표현

4 완료



구매 완료

각 단계에 담긴 블록체인 절차

지갑 설치 · 지갑 연결
PC 지갑 Kaikas · 카카오톡 지갑 Klip

FTN으로 바꾸기
KLAY → FTN → 토큰, 교환 풀마다 수수료 0.3%

사용 허락(승인) · 수수료(가스비)
거래마다 지갑 서명, 수수료는 팬토가 대신 냄

거래 확정 대기
블록에 기록되면 완료 알림

FANTO · 결정 3

NFT는 한정판 굿즈처럼

팬토는 크리에이터에게 NFT를 팬들에게 익숙한 굿즈나
포토카드 뽑기처럼 팔 수 있다고 소개했습니다.
그래서 상세 화면도 굿즈 판매 페이지의 문법으로 설계했습니다.

남은 수량과 판매 마감

한정 수량 중 몇 개가 팔렸는지, 판매가 언제 끝나는지를
먼저 보여 줘 팬들의 구매 욕구를 자극했습니다.

보유 코인으로 결제

크리에이터 토큰 · FTN · KLAY 중 보유한 코인으로 결제할 수 있게 하고
가격은 달러로 환산해 팬이 실제 가치를 체감할 수 있게 함께 적었습니다.

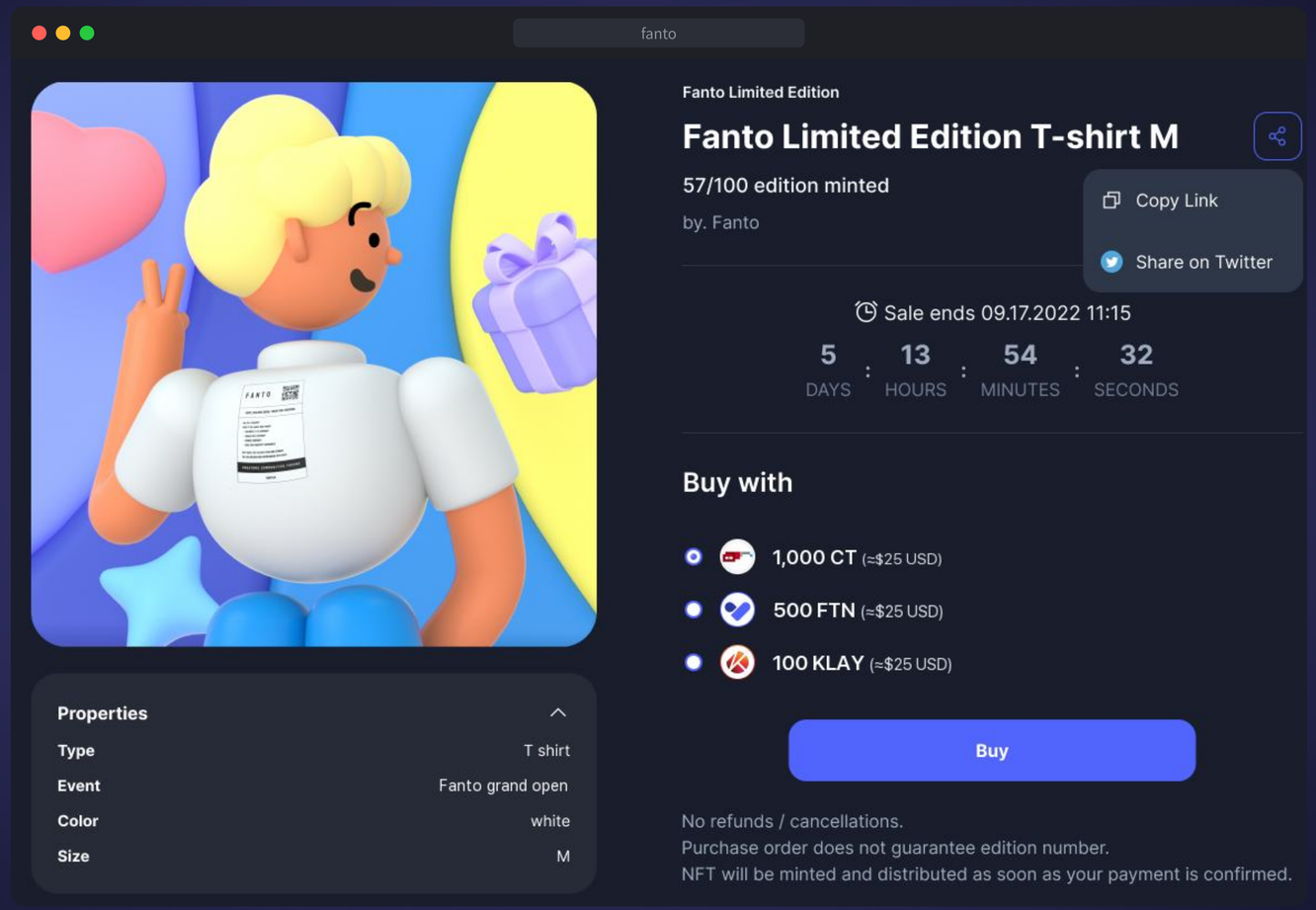
블록체인 정보는 위계를 낮춰서

팬에게 낯선 컨트랙트 정보는 아래 '상세' 안으로 내렸습니다.

결과

마켓 공개 9일 만에 첫 판매가 진행됐습니다.
레이빌리지가 작품 두 점을 각 50개 한정으로 일주일간 판매했습니다.

LAY UNIVERSE · 왁스 〈실수로라도〉 × 김정선·정연연 작가 · 2022.9.16~23



첫 판매 출처: 팬토·레이빌리지 공식 X(2022.9)

FANTO · 결정 4

예치는 보상이 쌓이는 한 줄로

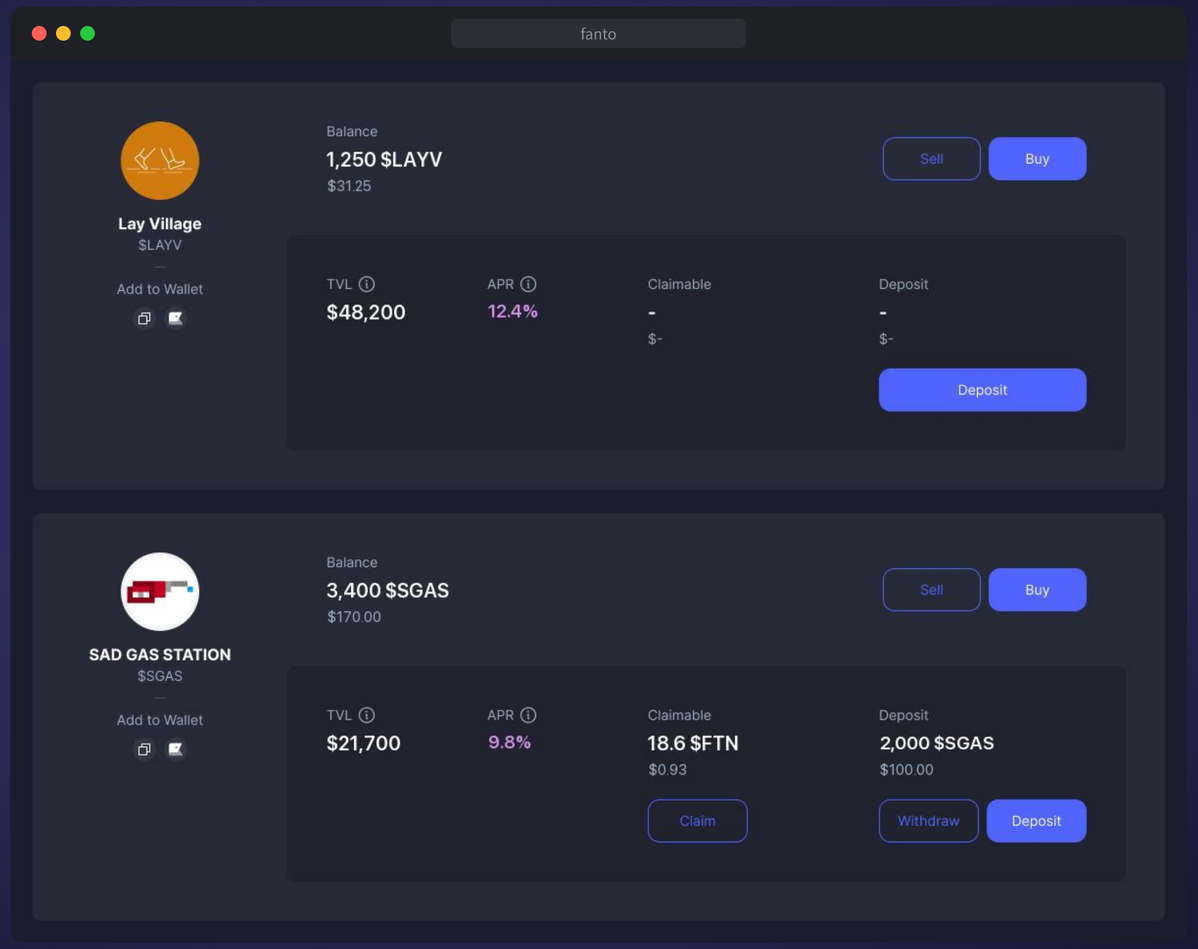
팬토에서는 크리에이터 토큰을 맡겨 두면
맡긴 양에 따라 FTN 보상이 쌓입니다.
다만 맡긴 토큰도, 보상인 FTN도 값이 변하고 보상률도 정해져 있진 않습니다.

잔고부터 보상 받기까지 한 줄에

크리에이터마다 잔고와 보상률, 쌓인 보상을 한 줄에 모으고
맡기기 · 찾기 · 보상 받기도 같은 줄에 두어
보상으로 커지는 토큰의 가치를 보며 팬들이 계속 보유하도록 설계했습니다.

결과

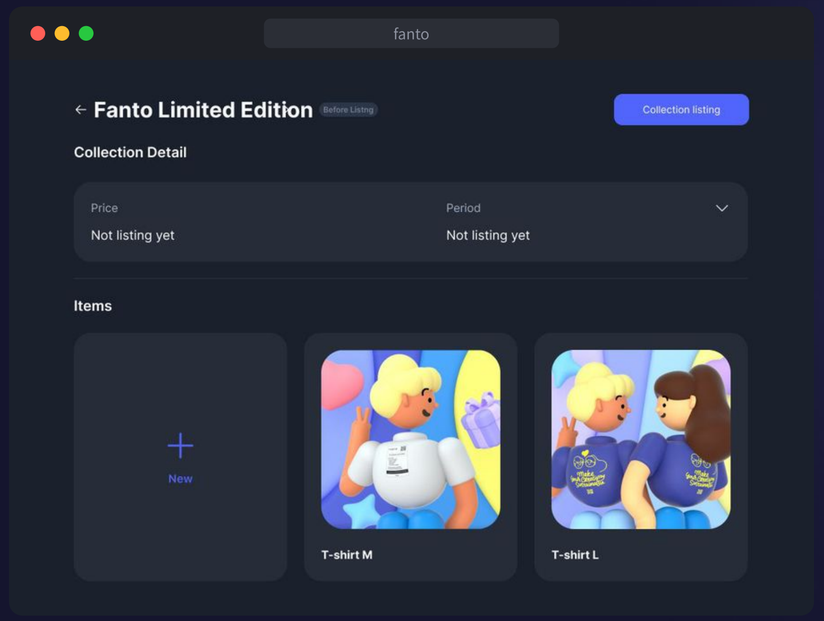
2022년 6월 출시 때부터 맡긴 양에 따라 매일 FTN 보상이 지급되었습니다.



FANTO · 결정 5

크리에이터 도구는 판매자 센터처럼

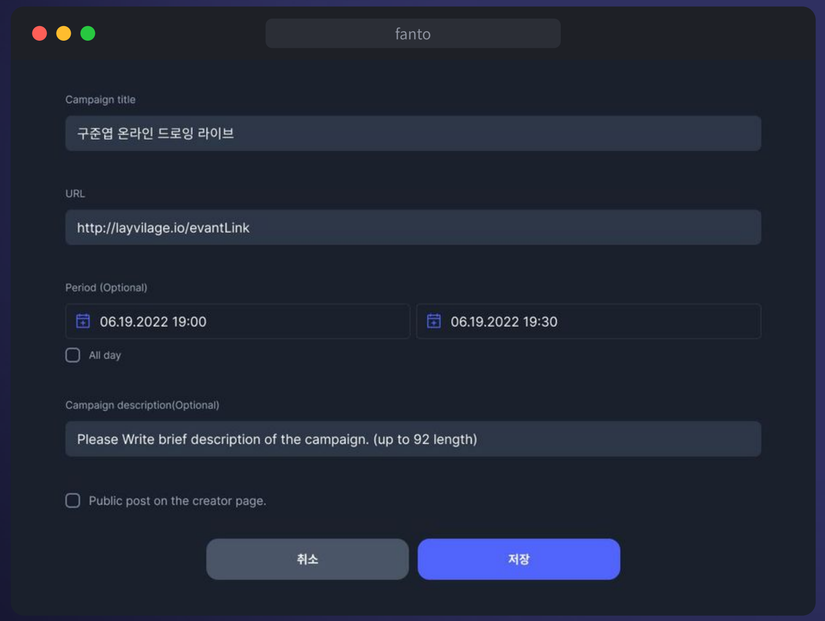
크리에이터가 토큰을 발행하려면 개발자가 있어야 했고
팬에게 토큰이나 NFT를 나눠 주려면 지갑 주소를 모아 하나씩 직접 보내야 해서
Web3에서 자기 토큰 생태계를 만들기가 쉽지 않았습니다.
그래서 쇼핑몰 판매자가 상품을 올리듯 신청과 입력만으로 크리에이터가 쉽게 접근할 수 있는 관리 센터 페이지를 설계했습니다.



NFT 굿즈 발행 · 판매

NFT 만들기

컬렉션 → 굿즈 추가 → 가격 설정



보유자 혜택 운영

캠페인 만들기

참여 조건을 토큰 보유량 · 토큰 결제로

토큰 발행

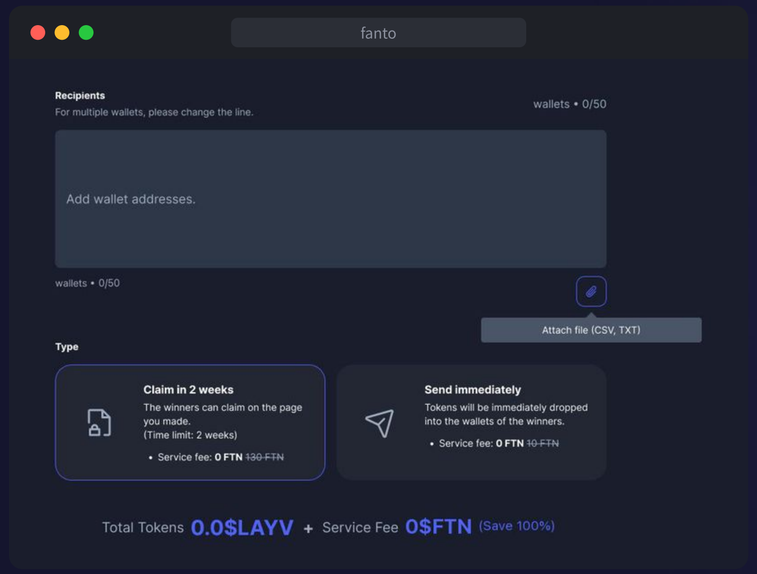
초반에는 토큰 발행량을 제한하려고
크리에이터 등록을 팬토에서 관리했습니다.
하지만 팬 토큰 생태계가 무르익으면
누구나 크리에이터로 등록하고 토큰을
발행할 수 있게 하는 것이 목표였습니다.

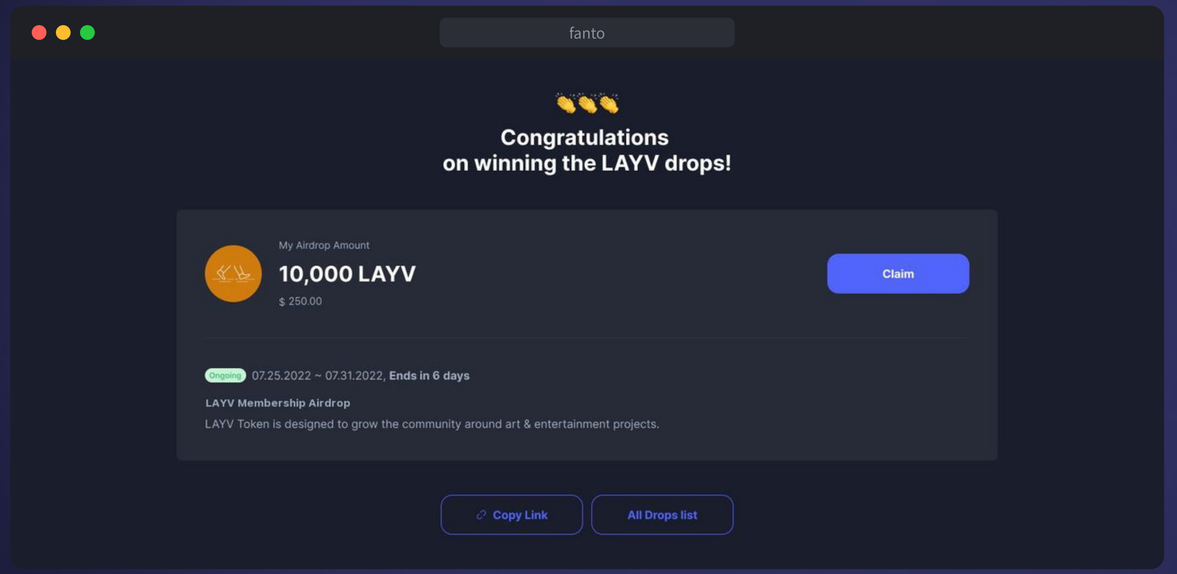
사고팔 곳은 FTN 교환 풀로

발행한 토큰은 토큰 상세에서
FTN 교환 풀로 바로 사고팔 수 있었습니다.

FANTO · 결정 5

토큰 에어드롭은 주소만 넣으면 단체 발송 가능





① 크리에이터

에어드롭 만들기

주소를 붙여 넣거나 파일로 올리고, 받는 방식 고르기

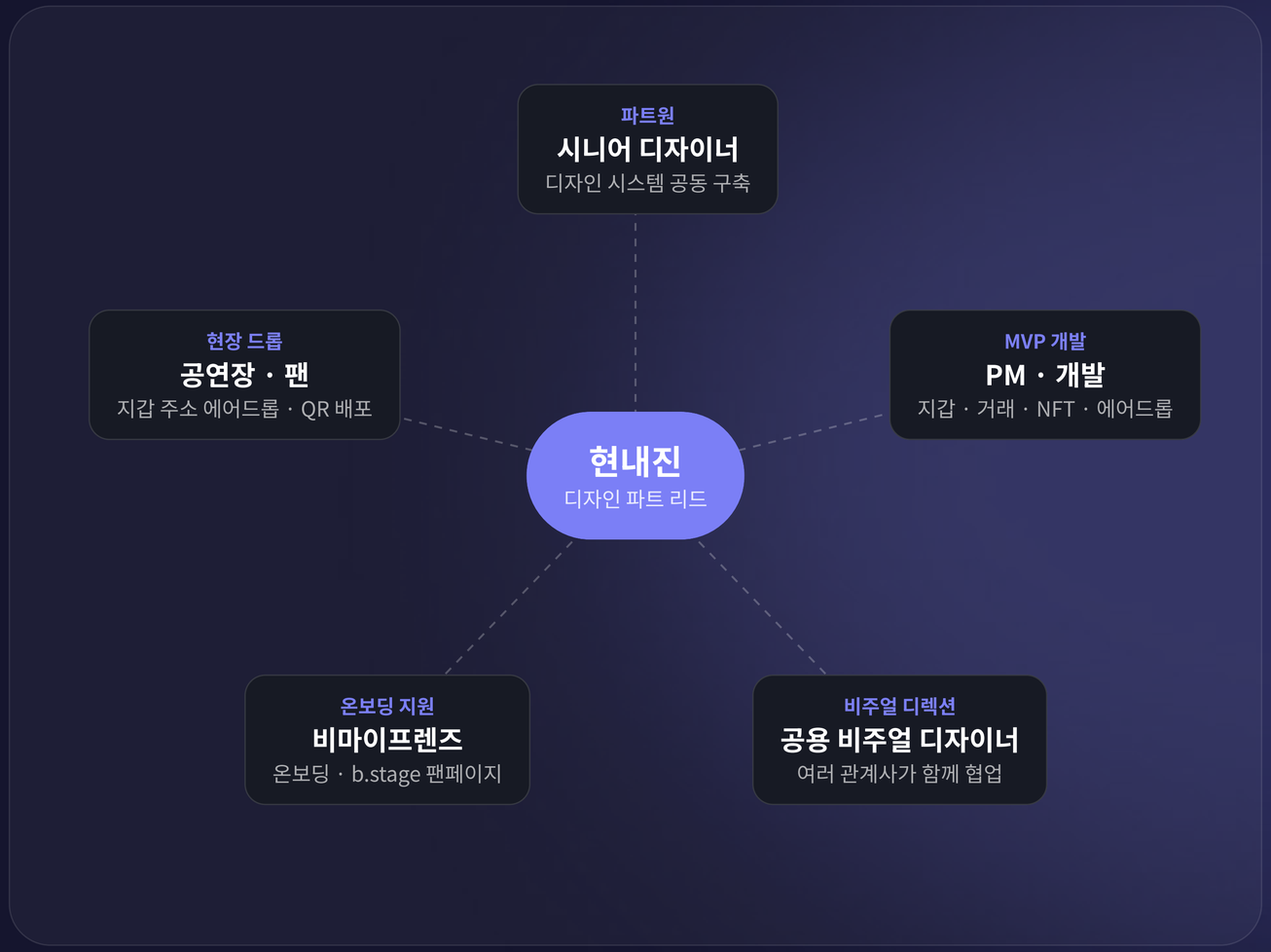
② 팬

링크에서 받기

크리에이터가 공유한 링크로 들어와 받기(Claim)

FANTO · 리더십

영향 범위와 맡은 일



설계

전 화면의 설계와 디자인 결정, 비주얼 디렉션을 맡았습니다.
자산 대시보드·예치·토큰 교환은 직접 만들었습니다.
판매 상세페이지·로그인 등은 함께 설계하고
디자인 제작은 파트원인 시니어 디자이너에게 맡겼습니다.
디자인 시스템도 시니어 디자이너와 함께 만들었고
협력사 비주얼 디자이너와는 키 비주얼을 디렉션하며 협업했습니다.
크러스트 내 다른 CIC의 주니어 디자이너들에게는 UT와 유저 리서치를 교육했습니다.

크리에이터

계약한 크리에이터의 런칭부터 온보딩, 운영까지 함께했습니다.
전시장과 공연장 등을 찾아가 현장 지원도 했습니다.

외부

b.stage에 크리에이터마다 팬페이지를 만들어
팬과 공지·드롭·공연·전시 소식을 나눌 수 있게 했습니다.

b.stage 운영사 비마이프렌즈와 업무협약 · 2022.7

현장

새드가스 공연장에서는 디스코드를 운영해 팬의 지갑 주소를 받고 에어드롭했습니다.

FANTO · 회고

결과와 회고

개발에 약 4개월이 걸렸고 2022년 6월 출시 이후 첫 두 크리에이터의 런칭과 온보딩을 함께했습니다.
석 달 뒤인 2022년 9월에는 NFT 마켓과 크리에이터 도구를 공개했습니다.

출시 이후 기록 · 퇴사 뒤 추가 개발 없이 이어진 활동 포함

4종

발행된 크리에이터 토큰

재직 중 출시 2종: 레이빌리지 · 새드가스

389개

FTN 보유 지갑

FTN 누적 전송 3.1만 건

20위

클레이튼 서비스 순위 (DappRadar, 2023.3)

한계

크리에이터의 팬이 KLAY를 거래소에서 사 와야 하는 첫 진입점은 팬토 밖에 있었습니다.
앱 안 카드 결제도 고려했지만 국내 규제로 막혀 있어 해외 사례처럼 많은 팬을 Web3에 쉽게 온보딩하기는 어려웠습니다.

회고

크리에이터와 팬들을 팬 토큰 생태계에 온보딩하며 이들에게 블록체인이 예상보다 훨씬 낯설다는 걸 알게 됐습니다.
더 쉽게 다가갈 수 있도록 발전시킬 부분이 무한하다는 것도 깨달았습니다.

출처: KaiaScan 토큰 페이지(2026.9 조회), 팬토 공식 X(2023.3)