Vos contacts, jusqu'à votre CRM

Vous saurez d'où viennent vos contacts, comment les garder propres et organisés, et comment les faire passer dans votre CRM.

NL Uw contacten, tot in uw CRM

DE Ihre Kontakte, bis in Ihr CRM

EN Your contacts, all the way to your CRM

Français p. 2 | Nederlands p. 10 | Deutsch p. 18 | English p. 26

Vos contacts, jusqu'à votre CRM

Vous saurez d'où viennent vos contacts, comment les garder propres et organisés, et comment les faire passer dans votre CRM.

Pour : responsables commerciaux et équipes de vente ; la dernière partie s'adresse à la personne technique.

DANS CE GUIDE

01 D'où viennent vos contacts 3
02 Un seul carnet, sans doublons 3
03 Organiser et suivre 4
04 Ce que comprend chaque offre, et comment exporter 5
05 Vers votre CRM : un seul sens 5
06 Contacts personnels, contacts de l'entreprise, consentement 6
07 Checklist et questions fréquentes 7
08 Pour l'équipe technique 8

01 D'où viennent vos contacts

Chaque rencontre peut devenir un contact, sans rien recopier. Vos contacts arrivent par six chemins, et tous aboutissent au même endroit : l'onglet Contacts de votre Wallet.

Échange de cartes

Votre interlocuteur scanne votre QR code ou touche votre carte NFC, puis enregistre votre carte dans son Wallet. L'échange se fait dans les deux sens : vous le retrouvez aussi dans votre réseau.

Coordonnées laissées sur votre carte

Un visiteur sans compte peut vous laisser ses coordonnées depuis votre carte publique. Vous recevez une notification et sa fiche est créée dans votre carnet.

Carte papier scannée

Au salon, photographiez une carte papier avec le Wallet. Les champs sont lus automatiquement ; vous les vérifiez avant d'enregistrer la fiche.

Saisie manuelle

Ajoutez une personne à la main depuis le Wallet ou le back-office, par exemple après un appel.

Import .vcf

Importez un export de contacts au format vCard, par exemple depuis votre téléphone.

Import .csv

Importez un tableau, par exemple un export Google Contacts. Un aperçu vous montre ce qui sera créé avant de valider.

Les formulaires reçus via certains modules de votre carte, comme les avis ou les réservations, peuvent aussi créer une fiche lorsque la personne laisse son nom ou son e-mail.

> Les personnes et sociétés citées dans ce guide sont fictives.

02 Un seul carnet, sans doublons

Une même personne peut vous arriver par plusieurs chemins : un échange au salon, puis un import de votre téléphone. bloo.Cards reconnaît qu'il s'agit d'elle et garde une seule fiche.

Nouveau contact — échange, scan, import › **Comparaison** — e-mail et GSM › **Fiche existante** — complétée, pas dupliquée › **Carnet propre** — une personne, une fiche

L'adresse e-mail et le numéro de GSM servent de clés uniques. Si l'un des deux correspond à une fiche existante, les nouvelles informations la complètent au lieu d'en créer une seconde. Le numéro est reconnu sous toutes ses formes : 0470..., +32 470... ou 0032 470....

- À l'import, l'aperçu classe chaque ligne : nouveau contact, fiche à compléter, doublon dans le fichier ou ligne ignorée. Réimporter le même fichier ne crée aucun nouveau contact.
- Si des doublons existent déjà, un bandeau vous les signale. L'écran de fusion propose de garder la fiche la plus complète et y rassemble coordonnées, étiquettes, sources, historique et relances.

- Deux fiches qui se ressemblent mais ne désignent pas la même personne ? Choisissez « Pas un doublon ».

> Dans le back-office, les contacts échangés par carte et les autres fiches apparaissent encore dans deux onglets distincts (Réseau et Contacts). Le Wallet les réunit dans une seule liste.

03 Organiser et suivre

Un carnet n'a de valeur que si vous retrouvez la bonne personne au bon moment. Ces outils sont disponibles dans la fiche de chaque contact.

Étiquettes

Classez librement : Client, Prospect, Fournisseur, Salon… Appliquez une étiquette à plusieurs contacts d'un coup, puis filtrez la liste.

Notes

Notez le contexte de la rencontre. La note s'enregistre automatiquement.

Relances

Programmez un rappel pour demain, dans 3 jours, 1 semaine, 1 mois ou à une date précise, avec un objet. Le filtre « À relancer » liste ce qui vous attend.

Favoris

Épinglez les contacts que vous appelez souvent et retrouvez-les d'un geste.

1. **Après le salon**
   Ouvrez Contacts dans le Wallet et sélectionnez les personnes rencontrées.
2. **Étiquetez**
   Ajoutez l'étiquette du salon à toute la sélection.
3. **Annotez**
   Pour chaque fiche importante, une note de deux lignes suffit.
4. **Planifiez**
   Programmez une relance sur les prospects prioritaires.
5. **Suivez**
   Chaque jour, le filtre « À relancer » vous montre qui rappeler.

À venir : le contact « owner »

Une option permettra à la personne qui a collecté un contact pour son entreprise de le marquer « Je le garde », pour en emporter une copie le jour où elle quitte la société, selon la politique de l'entreprise. Cette fonction n'est pas encore disponible.

04 Ce que comprend chaque offre, et comment exporter

Le carnet est inclus dans toutes les offres. La taille du carnet et l'export dépendent de l'offre.

Offre	Prix TVAC	Contacts	Export CSV / vCard
Gratuit	0 € à vie	100 contacts	Non inclus
Pro	4,99 €/mois (3,99 € en annuel)	Illimités	Non inclus
Signature	6,99 €/mois (5,99 € en annuel)	Illimités	Inclus
Premium	44,99 €/mois (39,99 € en annuel)	Illimités, cartes illimitées pour l'entreprise	Inclus
Corporate	Sur devis	Sur mesure	Inclus

1. **Choisissez**
   Dans Contacts, sélectionnez quelques fiches ou exportez tout le carnet.
2. **Choisissez le format**
   CSV pour un tableur ou un CRM, vCard pour un carnet d'adresses ou un téléphone.
3. **Téléchargez**
   Le fichier CSV s'ouvre directement dans Excel, accents compris.
4. **Importez**
   Utilisez l'outil d'import de votre CRM : Odoo, HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Teamleader, Zoho ou Microsoft Dynamics acceptent ces formats, sans installation.

> Le CSV contient aussi vos étiquettes, notes et la source du contact, ce qui vous évite de requalifier vos fiches dans le CRM.

05 Vers votre CRM : un seul sens

bloo.Cards envoie vos contacts vers votre CRM. Il ne lit jamais votre CRM et n'y reçoit aucune donnée.

Rencontre QR, NFC, scan › **Carnet bloo.Cards** fiche propre et qualifiée › **Envoi** export ou transmission › **Votre CRM** il reste maître des données

Ce choix protège votre CRM : aucune fiche n'y est modifiée ou effacée par bloo.Cards, et vos données commerciales restent où elles sont. Aujourd'hui, la voie disponible pour tous est l'export de fichier. Les transmissions automatiques arrivent progressivement.

Moyen	Ce que cela fait	Statut
Export CSV / vCard	Fichier à importer dans n'importe quel CRM	Disponible (Signature, Premium, Corporate)
Webhooks signés	Chaque nouveau contact est envoyé à une adresse de votre choix	Accès anticipé, sur demande
API en lecture seule	Votre système vient lire vos contacts	Accès anticipé, sur demande
Zapier, Make, n8n via webhook	Relier bloo.Cards à des milliers d'applications	Accès anticipé, sur demande
Applications bloo.Cards dans Zapier et Make	Connexion en quelques clics, sans développeur	À venir
Connecteurs natifs (Odoo, HubSpot, Salesforce...)	Envoi direct vers votre CRM	À venir, sur demande

Demander un accès anticipé

Écrivez à hello@bloo.cards en indiquant votre CRM et le nombre de commerciaux concernés. Nous vous dirons quelle option convient à votre situation.

06 Contacts personnels, contacts de l'entreprise, consentement

Un commercial rencontre des clients pour sa société, mais aussi des personnes de sa sphère privée. bloo.Cards distingue les deux.

Le cadre de l'échange

Lors d'un partage, le Wallet indique le contexte : personnel, professionnel ou salon. Vous retrouvez ce contexte sur la fiche.

Une identité par carte

Si vous avez plusieurs cartes, le Wallet range vos contacts par identité : vous passez de l'une à l'autre en un geste.

Quand un collaborateur part (Corporate)

Les contacts collectés avec une carte de la société sont copiés dans le carnet de l'administrateur du département, sinon du propriétaire. Les contacts personnels, sans lien avec une carte de la société, ne sont pas copiés.

Aucun doublon à la reprise

Un contact déjà présent chez l'administrateur, même e-mail ou même numéro, n'est pas dupliqué.

- Vous êtes responsable des contacts que vous collectez : utilisez-les pour le suivi de la relation, pas pour des envois de masse non sollicités.

- La personne qui laisse ses coordonnées sur votre carte le fait volontairement, pour être recontactée au sujet de votre échange.
- Toute personne de votre réseau bloo.Cards peut se retirer de votre réseau à tout moment.
- Vos données sont hébergées dans l'Union européenne. Si vous passez par une plateforme d'automatisation établie hors UE, vos contacts y transitent : c'est votre décision, en connaissance de cause.

Bon réflexe

Mentionnez dans votre propre politique de confidentialité que les coordonnées échangées lors de vos rencontres sont enregistrées pour le suivi commercial.

07 Checklist et questions fréquentes

- [ ] Chaque commercial a installé le Wallet sur son téléphone.
- [ ] Les contacts existants du téléphone ont été importés en .vcf ou .csv.
- [ ] Les doublons signalés ont été fusionnés.
- [ ] Une liste commune d'étiquettes est fixée (Client, Prospect, nom du salon...).
- [ ] Le cadre du partage (personnel, professionnel, salon) est choisi avant chaque événement.
- [ ] Les relances des prospects prioritaires sont programmées.
- [ ] Un export CSV de test a été importé dans le CRM.
- [ ] Votre politique de confidentialité mentionne l'enregistrement des contacts rencontrés.

Que se passe-t-il si je reçois deux fois la même personne ?

Si l'e-mail ou le GSM correspond, la fiche existante est complétée. Aucune seconde fiche n'est créée.

Mon CRM n'est pas dans la liste. Puis-je quand même y envoyer mes contacts ?

Oui. L'export CSV ou vCard s'importe dans tous les CRM courants, sans installation.

bloo.Cards peut-il modifier ou effacer des données dans mon CRM ?

Non. Le flux va dans un seul sens, de bloo.Cards vers votre CRM. bloo.Cards ne lit pas votre CRM.

Les webhooks et l'API sont-ils disponibles ?

Ils sont proposés en accès anticipé, sur demande. Écrivez à hello@bloo.cards.

Que deviennent les contacts d'un commercial qui quitte l'entreprise ?

Avec Corporate, les contacts collectés avec la carte de la société sont copiés pour l'entreprise. Ses contacts personnels ne le sont pas.

Puis-je exporter avec l'offre Gratuit ou Pro ?

L'export CSV et vCard est inclus à partir de l'offre Signature.

08 Pour l'équipe technique

Cette partie résume ce qu'il faut savoir pour préparer une transmission automatique vers votre CRM ou votre outil interne.

- Sens unique : bloo.Cards envoie ou se laisse lire. Aucune interface ne permet d'écrire dans votre CRM, ni de créer ou modifier des contacts dans bloo.Cards depuis l'extérieur.
- Clé API : créée par un responsable du compte depuis le back-office, en lecture seule, affichée une seule fois et révocable à tout moment. Elle est rattachée à votre société et ne donne accès qu'à ses données.
- Webhooks : chaque envoi est signé avec un secret propre à l'abonnement. Votre récepteur vérifie la signature avant d'accepter le message.
- Événements couverts : nouveau contact échangé, carte papier scannée, formulaire reçu, demande de rendez-vous, contact supprimé.
- Données : identité, société, fonction, e-mails, téléphones, source et contexte de la rencontre. Jamais de mot de passe ni de donnée de paiement.

Votre besoin	Option conseillée	Statut
Import ponctuel ou hebdomadaire	Export CSV / vCard	Disponible
Chaque contact dans le CRM en quelques secondes	Webhook vers votre système ou une plateforme d'automatisation	Accès anticipé
Synchronisation planifiée côté serveur	API en lecture seule, contacts depuis une date	Accès anticipé
Connexion sans développeur	Applications Zapier et Make, connecteurs natifs	À venir

1. **Clarifiez le besoin**
   Quel CRM, quels champs, à quelle fréquence, et qui sera responsable de la clé.
2. **Testez avec un fichier**
   Faites un import CSV pour valider la correspondance des champs dans votre CRM.
3. **Demandez l'accès anticipé**
   Écrivez à hello@bloo.cards pour activer les webhooks ou l'API.

4 **Sécurisez**

Conservez la clé et le secret dans un coffre, vérifiez chaque signature, révoquez la clé si un outil n'est plus utilisé.

> La documentation technique détaillée est publiée sur la page Développeurs de bloo.cards.

Uw contacten, tot in uw CRM

U weet waar uw contacten vandaan komen, hoe u ze proper en geordend houdt en hoe ze in uw CRM terechtkomen.

Voor: commercieel verantwoordelijken en verkoopteams; het laatste deel is bedoeld voor de technische verantwoordelijke.

IN DEZE GIDS

01 Waar uw contacten vandaan komen 11
02 Eén adresboek, zonder dubbels 11
03 Ordenen en opvolgen 12
04 Wat elke formule omvat, en hoe u exporteert 13
05 Naar uw CRM: in één richting 14
06 Persoonlijke contacten, bedrijfscontacten, toestemming 15
07 Checklist en veelgestelde vragen 15
08 Voor het technische team 16

01 Waar uw contacten vandaan komen

Elke ontmoeting kan een contact worden, zonder iets over te tikken. Uw contacten komen langs zes wegen binnen en komen allemaal op dezelfde plek terecht: het tabblad Contacten van uw Wallet.

Kaarten uitwisselen

Uw gesprekspartner scant uw QR-code of tikt op uw NFC-kaart en bewaart uw kaart in zijn Wallet. De uitwisseling werkt in beide richtingen: u vindt hem ook terug in uw netwerk.

Gegevens achtergelaten op uw kaart

Een bezoeker zonder account kan zijn gegevens achterlaten via uw publieke kaart. U krijgt een melding en zijn fiche wordt aangemaakt in uw adresboek.

Gescand papieren kaartje

Fotografeer op een beurs een papieren visitekaartje met de Wallet. De velden worden automatisch gelezen; u controleert ze voor u de fiche bewaart.

Handmatige invoer

Voeg iemand met de hand toe vanuit de Wallet of de back-office, bijvoorbeeld na een telefoongesprek.

Import .vcf

Importeer een export van contacten in vCard-formaat, bijvoorbeeld vanuit uw telefoon.

Import .csv

Importeer een tabel, bijvoorbeeld een export uit Google Contacten. Een voorbeeld toont wat er wordt aangemaakt voor u bevestigt.

Formulieren die binnenkomen via sommige modules van uw kaart, zoals reviews of reservaties, kunnen ook een fiche aanmaken wanneer de persoon zijn naam of e-mailadres achterlaat.

> De personen en bedrijven in deze gids zijn fictief.

02 Eén adresboek, zonder dubbels

Dezelfde persoon kan langs verschillende wegen binnenkomen: een uitwisseling op een beurs en daarna een import vanuit uw telefoon. bloo.Cards herkent die persoon en houdt één fiche bij.

Nieuw contact — uitwisseling, scan, import › **Vergelijking** — e-mail en gsm › **Bestaande fiche** — aangevuld, niet verdubbeld › **Proper adresboek** — één persoon, één fiche

Het e-mailadres en het gsm-nummer dienen als unieke sleutels. Komt een van beide overeen met een bestaande fiche, dan vullen de nieuwe gegevens die fiche aan in plaats van een tweede aan te maken. Het nummer wordt in al zijn vormen herkend: 0470..., +32 470... of 0032 470....

- Bij een import deelt het voorbeeld elke regel in: nieuw contact, aan te vullen fiche, dubbel in het bestand of genegeerde regel. Hetzelfde bestand opnieuw importeren maakt geen enkel nieuw contact aan.
- Bestaan er al dubbels, dan meldt een banner ze. Het samenvoegscherm stelt voor om de meest volledige fiche te bewaren en brengt er gegevens, labels, bronnen, geschiedenis en herinneringen samen.

- Twee fiches die op elkaar lijken maar niet over dezelfde persoon gaan? Kies « Geen dubbel ».

> In de back-office staan contacten uit kaartuitwisselingen en de andere fiches nog in twee afzonderlijke tabbladen (Netwerk en Contacten). De Wallet brengt ze samen in één lijst.

03 Ordenen en opvolgen

Een adresboek heeft pas waarde als u de juiste persoon op het juiste moment terugvindt. Deze hulpmiddelen staan in de fiche van elk contact.

Labels

Deel vrij in: Klant, Prospect, Leverancier, Beurs... Geef meerdere contacten tegelijk een label en filter daarna de lijst.

Notities

Noteer de context van de ontmoeting. De notitie wordt automatisch bewaard.

Opvolging

Plan een herinnering voor morgen, over 3 dagen, 1 week, 1 maand of op een vaste datum, met een onderwerp. De filter « Op te volgen » toont wat er op u wacht.

Favorieten

Zet contacten die u vaak belt vast en vind ze in één beweging terug.

1. **Na de beurs**
   Open Contacten in de Wallet en selecteer de mensen die u ontmoette.
2. **Label**
   Geef de hele selectie het label van de beurs.
3. **Noteer**
   Voor elke belangrijke fiche volstaat een notitie van twee regels.
4. **Plan**
   Plan een herinnering voor de prioritaire prospecten.
5. **Volg op**
   Elke dag toont de filter « Op te volgen » wie u moet terugbellen.

Binnenkort: het contact « owner »

Met een optie zal wie een contact voor zijn bedrijf verzamelde het kunnen markeren als « Ik hou het », om er een kopie van mee te nemen wanneer hij het bedrijf verlaat, volgens het beleid van het bedrijf. Deze functie is nog niet beschikbaar.

04 Wat elke formule omvat, en hoe u exporteert

Het adresboek zit in alle formules. De omvang van het adresboek en de export hangen af van de formule.

Formule	Prijs incl. btw	Contacten	Export CSV / vCard
Gratis	0 €, levenslang	100 contacten	Niet inbegrepen
Pro	4,99 €/maand (3,99 € jaarlijks)	Onbeperkt	Niet inbegrepen
Signature	6,99 €/maand (5,99 € jaarlijks)	Onbeperkt	Inbegrepen
Premium	44,99 €/maand (39,99 € jaarlijks)	Onbeperkt, onbeperkt aantal kaarten voor het bedrijf	Inbegrepen
Corporate	Op offerte	Op maat	Inbegrepen

1. **Kies**
   Selecteer in Contacten enkele fiches of exporteer het hele adresboek.
2. **Kies het formaat**
   CSV voor een rekenblad of een CRM, vCard voor een adresboek of een telefoon.
3. **Download**
   Het CSV-bestand opent rechtstreeks in Excel, met de juiste accenten.
4. **Importeer**
   Gebruik de importfunctie van uw CRM: Odoo, HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Teamleader, Zoho of Microsoft Dynamics aanvaarden deze formaten, zonder installatie.

> Het CSV-bestand bevat ook uw labels, notities en de bron van het contact, zodat u uw fiches in het CRM niet opnieuw hoeft te kwalificeren.

05 Naar uw CRM: in één richting

bloo.Cards stuurt uw contacten naar uw CRM. Het leest uw CRM nooit en ontvangt er geen enkel gegeven uit.



Die keuze beschermt uw CRM: bloo.Cards wijzigt of wist er geen enkele fiche, en uw commerciële gegevens blijven waar ze zijn. Vandaag is de export van een bestand de weg die voor iedereen beschikbaar is. Automatische doorgifte wordt geleidelijk uitgerold.

Middel	Wat het doet	Status
Export CSV / vCard	Bestand om in elk CRM te importeren	Beschikbaar (Signature, Premium, Corporate)
Ondertekende webhooks	Elk nieuw contact wordt naar een adres naar keuze gestuurd	Vroege toegang, op aanvraag
API met alleen-lezentoegang	Uw systeem komt uw contacten ophalen	Vroege toegang, op aanvraag
Zapier, Make, n8n via webhook	bloo.Cards koppelen aan duizenden toepassingen	Vroege toegang, op aanvraag
bloo.Cards-apps in Zapier en Make	Verbinding in enkele klikken, zonder ontwikkelaar	Binnenkort
Native koppelingen (Odoo, HubSpot, Salesforce...)	Rechtstreekse verzending naar uw CRM	Binnenkort, op aanvraag

Vroege toegang aanvragen

Schrijf naar hello@bloo.cards en vermeld uw CRM en het aantal betrokken verkopers. Wij zeggen u welke optie bij uw situatie past.

06 Persoonlijke contacten, bedrijfscontacten, toestemming

Een verkoper ontmoet klanten voor zijn bedrijf, maar ook mensen uit zijn privékring. bloo.Cards maakt het onderscheid.

Het kader van de uitwisseling
Bij het delen geeft de Wallet de context aan: persoonlijk, professioneel of beurs. U vindt die context terug op de fiche.

Eén identiteit per kaart
Hebt u meerdere kaarten, dan ordent de Wallet uw contacten per identiteit: u wisselt in één beweging.

Wanneer een medewerker vertrekt (Corporate)
Contacten die met een kaart van het bedrijf werden verzameld, worden gekopieerd naar het adresboek van de beheerder van de afdeling, anders van de eigenaar. Persoonlijke contacten, zonder band met een bedrijfskaart, worden niet gekopieerd.

Geen dubbels bij de overname
Een contact dat de beheerder al heeft, met hetzelfde e-mailadres of nummer, wordt niet verdubbeld.

- U bent verantwoordelijk voor de contacten die u verzamelt: gebruik ze om de relatie op te volgen, niet voor ongevraagde massamailings.
- Wie zijn gegevens op uw kaart achterlaat, doet dat vrijwillig, om over uw uitwisseling te worden gecontacteerd.
- Iedereen in uw bloo.Cards-netwerk kan zich op elk moment uit uw netwerk terugtrekken.
- Uw gegevens worden gehost in de Europese Unie. Gebruikt u een automatiseringsplatform buiten de EU, dan passeren uw contacten daar: dat is uw beslissing, met kennis van zaken.

Goede reflex
Vermeld in uw eigen privacybeleid dat de gegevens die u bij ontmoetingen uitwisselt, worden bewaard voor de commerciële opvolging.

07 Checklist en veelgestelde vragen

- [ ] Elke verkoper heeft de Wallet op zijn telefoon geïnstalleerd.
- [ ] De bestaande contacten van de telefoon zijn geïmporteerd in .vcf of .csv.
- [ ] De gemelde dubbels zijn samengevoegd.
- [ ] Er is een gemeenschappelijke lijst labels afgesproken (Klant, Prospect, naam van de beurs…).

- [ ] Het kader van het delen (persoonlijk, professioneel, beurs) is voor elk evenement gekozen.
- [ ] De herinneringen voor de prioritaire prospecten zijn gepland.
- [ ] Een test-export in CSV is in het CRM geïmporteerd.
- [ ] Uw privacybeleid vermeldt dat de contacten van uw ontmoetingen worden bewaard.

Wat als ik dezelfde persoon twee keer ontvang?

Komt het e-mailadres of het gsm-nummer overeen, dan wordt de bestaande fiche aangevuld. Er wordt geen tweede fiche aangemaakt.

Mijn CRM staat niet in de lijst. Kan ik er toch mijn contacten naartoe sturen?

Ja. De export in CSV of vCard importeert in alle gangbare CRM's, zonder installatie.

Kan bloo.Cards gegevens in mijn CRM wijzigen of wissen?

Nee. De stroom gaat in één richting, van bloo.Cards naar uw CRM. bloo.Cards leest uw CRM niet.

Zijn de webhooks en de API beschikbaar?

Ze worden aangeboden in vroege toegang, op aanvraag. Schrijf naar hello@bloo.cards.

Wat gebeurt er met de contacten van een verkoper die het bedrijf verlaat?

Met Corporate worden de contacten die met de bedrijfskaart werden verzameld, voor het bedrijf gekopieerd. Zijn persoonlijke contacten niet.

Kan ik exporteren met de formule Gratis of Pro?

De export in CSV en vCard is inbegrepen vanaf de formule Signature.

08 Voor het technische team

Dit deel vat samen wat u moet weten om een automatische doorgifte naar uw CRM of uw interne tool voor te bereiden.

- Eén richting: bloo.Cards verstuurt of laat zich uitlezen. Geen enkele interface laat toe in uw CRM te schrijven, of van buitenaf contacten in bloo.Cards aan te maken of te wijzigen.
- API-sleutel: aangemaakt door een verantwoordelijke van het account vanuit de back-office, alleen-lezen, één keer getoond en op elk moment intrekbaar. Ze is gekoppeld aan uw bedrijf en geeft alleen toegang tot de gegevens ervan.
- Webhooks: elke verzending is ondertekend met een geheim dat eigen is aan het abonnement. Uw ontvanger controleert de handtekening voor hij het bericht aanvaardt.
- Gedekte gebeurtenissen: nieuw uitgewisseld contact, gescand papieren kaartje, ontvangen formulier, afspraakaanvraag, verwijderd contact.

- Gegevens: identiteit, bedrijf, functie, e-mailadressen, telefoonnummers, bron en context van de ontmoeting. Nooit een wachtwoord of betaalgegevens.

Uw behoefte	Aanbevolen optie	Status
Eenmalige of wekelijkse import	Export CSV / vCard	Beschikbaar
Elk contact binnen enkele seconden in het CRM	Webhook naar uw systeem of een automatiseringsplatform	Vroege toegang
Geplande synchronisatie aan de serverkant	API met alleen-lezentoegang, contacten vanaf een datum	Vroege toegang
Verbinding zonder ontwikkelaar	Apps voor Zapier en Make, native koppelingen	Binnenkort

1. **Verduidelijk de behoefte**
   Welk CRM, welke velden, hoe vaak, en wie verantwoordelijk is voor de sleutel.

2. **Test met een bestand**
   Voer een CSV-import uit om de veldkoppeling in uw CRM te valideren.

3. **Vraag vroege toegang**
   Schrijf naar hello@bloo.cards om de webhooks of de API te activeren.

4. **Beveilig**
   Bewaar de sleutel en het geheim in een kluis, controleer elke handtekening en trek de sleutel in als een tool niet meer wordt gebruikt.

> De gedetailleerde technische documentatie staat op de pagina Ontwikkelaars van bloo.cards.

Ihre Kontakte, bis in Ihr CRM

Sie wissen danach, woher Ihre Kontakte kommen, wie Sie sie sauber und geordnet halten und wie sie in Ihr CRM gelangen.

Für: Vertriebsleitung und Vertriebsteams; der letzte Teil richtet sich an die technisch verantwortliche Person.

IN DIESEM LEITFADEN

01	Woher Ihre Kontakte kommen	19
02	Ein Adressbuch, ohne Dubletten	19
03	Ordnen und nachfassen	20
04	Was jeder Tarif umfasst, und wie Sie exportieren	21
05	In Ihr CRM: nur in eine Richtung	22
06	Persönliche Kontakte, Unternehmenskontakte, Einwilligung	23
07	Checkliste und häufige Fragen	23
08	Für das technische Team	24

01 Woher Ihre Kontakte kommen

Jede Begegnung kann zum Kontakt werden, ohne etwas abzutippen. Ihre Kontakte kommen über sechs Wege und landen alle am selben Ort: im Reiter Kontakte Ihres Wallets.

Kartentausch
Ihr Gegenüber scannt Ihren QR-Code oder tippt auf Ihre NFC-Karte und speichert Ihre Karte in seinem Wallet. Der Tausch funktioniert in beide Richtungen: Sie finden die Person auch in Ihrem Netzwerk.

Auf Ihrer Karte hinterlassene Daten
Ein Besucher ohne Konto kann Ihnen über Ihre öffentliche Karte seine Kontaktdaten hinterlassen. Sie erhalten eine Benachrichtigung, und sein Eintrag wird in Ihrem Adressbuch angelegt.

Gescannte Papierkarte
Fotografieren Sie auf der Messe eine Papiervisitenkarte mit dem Wallet. Die Felder werden automatisch gelesen; Sie prüfen sie, bevor Sie den Eintrag speichern.

Manuelle Eingabe
Fügen Sie eine Person von Hand im Wallet oder im Backoffice hinzu, zum Beispiel nach einem Anruf.

Import .vcf
Importieren Sie einen Kontaktexport im vCard-Format, etwa von Ihrem Telefon.

Import .csv
Importieren Sie eine Tabelle, etwa einen Export aus Google Kontakte. Eine Vorschau zeigt, was angelegt wird, bevor Sie bestätigen.

Formulare, die über bestimmte Module Ihrer Karte eingehen, etwa Bewertungen oder Reservierungen, können ebenfalls einen Eintrag anlegen, wenn die Person ihren Namen oder ihre E-Mail-Adresse angibt.

> Die in diesem Leitfaden genannten Personen und Unternehmen sind fiktiv.

02 Ein Adressbuch, ohne Dubletten

Dieselbe Person kann über mehrere Wege zu Ihnen kommen: ein Tausch auf der Messe, danach ein Import von Ihrem Telefon. bloo.Cards erkennt sie und behält einen einzigen Eintrag.

Neuer Kontakt Tausch, Scan, Import › **Abgleich** E-Mail und Handynummer › **Bestehender Eintrag** ergänzt, nicht verdoppelt › **Sauberes Adressbuch** eine Person, ein Eintrag

E-Mail-Adresse und Handynummer dienen als eindeutige Schlüssel. Stimmt einer der beiden mit einem bestehenden Eintrag überein, ergänzen die neuen Angaben diesen Eintrag, statt einen zweiten anzulegen. Die Nummer wird in allen Schreibweisen erkannt: 0470..., +32 470... oder 0032 470....

- Beim Import ordnet die Vorschau jede Zeile ein: neuer Kontakt, zu ergänzender Eintrag, Dublette in der Datei oder übersprungene Zeile. Wird dieselbe Datei erneut importiert, entsteht kein neuer Kontakt.

- Gibt es bereits Dubletten, weist ein Hinweisbanner darauf hin. Der Zusammenführungsbildschirm schlägt vor, den vollständigsten Eintrag zu behalten, und vereint dort Kontaktdaten, Schlagwörter, Quellen, Verlauf und Wiedervorlagen.
- Zwei Einträge sehen sich ähnlich, betreffen aber nicht dieselbe Person? Wählen Sie « Keine Dublette ».

> Im Backoffice erscheinen per Kartentausch erhaltene Kontakte und die übrigen Einträge noch in zwei getrennten Reitern (Netzwerk und Kontakte). Das Wallet führt sie in einer einzigen Liste zusammen.

03 Ordnen und nachfassen

Ein Adressbuch ist nur dann wertvoll, wenn Sie die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt finden. Diese Werkzeuge finden Sie im Eintrag jedes Kontakts.

Schlagwörter

Ordnen Sie frei: Kunde, Interessent, Lieferant, Messe… Versehen Sie mehrere Kontakte auf einmal mit einem Schlagwort und filtern Sie dann die Liste.

Notizen

Halten Sie den Kontext der Begegnung fest. Die Notiz wird automatisch gespeichert.

Wiedervorlagen

Planen Sie eine Erinnerung für morgen, in 3 Tagen, 1 Woche, 1 Monat oder zu einem festen Datum, mit Betreff. Der Filter « Nachfassen » zeigt, was ansteht.

Favoriten

Heften Sie Kontakte an, die Sie oft anrufen, und finden Sie sie mit einem Handgriff wieder.

1. **Nach der Messe**
   Öffnen Sie Kontakte im Wallet und wählen Sie die Personen aus, die Sie getroffen haben.
2. **Verschlagworten**
   Versehen Sie die gesamte Auswahl mit dem Schlagwort der Messe.
3. **Notieren**
   Für jeden wichtigen Eintrag genügt eine Notiz von zwei Zeilen.
4. **Planen**
   Planen Sie eine Wiedervorlage für die wichtigsten Interessenten.
5. **Nachfassen**
   Jeden Tag zeigt der Filter « Nachfassen », wen Sie zurückrufen sollten.

Demnächst: der « Owner »-Kontakt

Eine Option wird es der Person, die einen Kontakt für ihr Unternehmen gesammelt hat, erlauben, ihn als « Behalte ich » zu markieren, um beim Verlassen des Unternehmens eine Kopie mitzunehmen, gemäß der Richtlinie des Unternehmens. Diese Funktion ist noch nicht verfügbar.

04 Was jeder Tarif umfasst, und wie Sie exportieren

Das Adressbuch ist in allen Tarifen enthalten. Umfang und Export hängen vom Tarif ab.

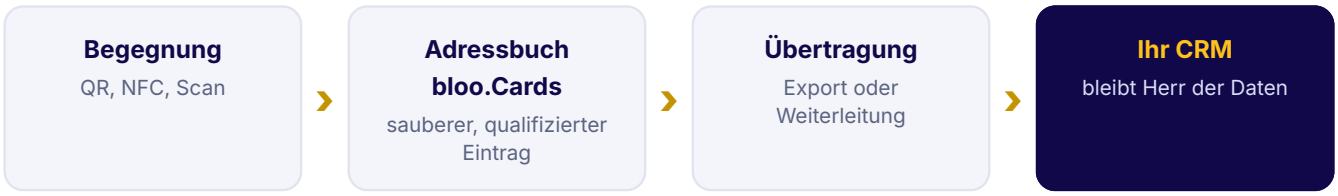
Tarif	Preis inkl. MwSt.	Kontakte	Export CSV / vCard
Gratis	0 €, dauerhaft	100 Kontakte	Nicht enthalten
Pro	4,99 €/Monat (3,99 € jährlich)	Unbegrenzt	Nicht enthalten
Signature	6,99 €/Monat (5,99 € jährlich)	Unbegrenzt	Enthalten
Premium	44,99 €/Monat (39,99 € jährlich)	Unbegrenzt, unbegrenzt viele Karten für das Unternehmen	Enthalten
Corporate	Auf Anfrage	Nach Maß	Enthalten

1. **Auswählen**
   Wählen Sie unter Kontakte einige Einträge aus oder exportieren Sie das ganze Adressbuch.
2. **Format wählen**
   CSV für eine Tabellenkalkulation oder ein CRM, vCard für ein Adressbuch oder ein Telefon.
3. **Herunterladen**
   Die CSV-Datei öffnet sich direkt in Excel, Umlaute und Akzente inklusive.
4. **Importieren**
   Nutzen Sie die Importfunktion Ihres CRM: Odoo, HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Teamleader, Zoho oder Microsoft Dynamics akzeptieren diese Formate, ohne Installation.

> Die CSV-Datei enthält auch Ihre Schlagwörter, Notizen und die Quelle des Kontakts, sodass Sie Ihre Einträge im CRM nicht neu qualifizieren müssen.

05 In Ihr CRM: nur in eine Richtung

bloo.Cards sendet Ihre Kontakte an Ihr CRM. Es liest Ihr CRM nie und empfängt daraus keine Daten.



Diese Entscheidung schützt Ihr CRM: bloo.Cards ändert oder löscht dort keinen Eintrag, und Ihre Vertriebsdaten bleiben, wo sie sind. Heute ist der Dateiexport der Weg, der allen offensteht. Automatische Übertragungen werden schrittweise eingeführt.

Mittel	Was es leistet	Status
Export CSV / vCard	Datei zum Import in jedes CRM	Verfügbar (Signature, Premium, Corporate)
Signierte Webhooks	Jeder neue Kontakt wird an eine Adresse Ihrer Wahl gesendet	Früher Zugang, auf Anfrage
Nur-Lese-API	Ihr System ruft Ihre Kontakte ab	Früher Zugang, auf Anfrage
Zapier, Make, n8n per Webhook	bloo.Cards mit Tausenden Anwendungen verbinden	Früher Zugang, auf Anfrage
bloo.Cards-Apps in Zapier und Make	Verbindung mit wenigen Klicks, ohne Entwickler	Demnächst
Native Konnektoren (Odoo, HubSpot, Salesforce…)	Direkte Übertragung in Ihr CRM	Demnächst, auf Anfrage

Frühen Zugang anfragen

Schreiben Sie an hello@bloo.cards und nennen Sie Ihr CRM und die Zahl der betroffenen Vertriebsmitarbeiter. Wir sagen Ihnen, welche Option zu Ihrer Situation passt.

06 Persönliche Kontakte, Unternehmenskontakte, Einwilligung

Ein Vertriebsmitarbeiter trifft Kunden für sein Unternehmen, aber auch Menschen aus seinem privaten Umfeld. bloo.Cards unterscheidet beides.

Der Rahmen des Austauschs

Beim Teilen gibt das Wallet den Kontext an: privat, beruflich oder Messe. Sie finden diesen Kontext im Eintrag wieder.

Eine Identität pro Karte

Haben Sie mehrere Karten, ordnet das Wallet Ihre Kontakte nach Identität: Sie wechseln mit einem Handgriff.

Wenn ein Mitarbeiter geht (Corporate)

Kontakte, die mit einer Karte des Unternehmens gesammelt wurden, werden in das Adressbuch der Abteilungsleitung kopiert, andernfalls in das des Inhabers. Persönliche Kontakte ohne Bezug zu einer Unternehmenskarte werden nicht kopiert.

Keine Dubletten bei der Übernahme

Ein Kontakt, der bei der Leitung bereits vorhanden ist, mit gleicher E-Mail oder Nummer, wird nicht verdoppelt.

- Sie sind für die Kontakte verantwortlich, die Sie sammeln: Nutzen Sie sie zur Pflege der Beziehung, nicht für unerwünschte Massenaussendungen.
- Wer auf Ihrer Karte seine Daten hinterlässt, tut das freiwillig, um zu Ihrem Austausch kontaktiert zu werden.
- Jede Person in Ihrem bloo.Cards-Netzwerk kann sich jederzeit aus Ihrem Netzwerk entfernen.
- Ihre Daten werden in der Europäischen Union gehostet. Nutzen Sie eine Automatisierungsplattform außerhalb der EU, laufen Ihre Kontakte dort durch: Das ist Ihre bewusste Entscheidung.

Guter Reflex

Erwähnen Sie in Ihrer eigenen Datenschutzerklärung, dass die bei Begegnungen ausgetauschten Kontaktdaten für die Vertriebsbetreuung gespeichert werden.

07 Checkliste und häufige Fragen

- [ ] Jeder Vertriebsmitarbeiter hat das Wallet auf seinem Telefon installiert.
- [ ] Die vorhandenen Kontakte des Telefons wurden als .vcf oder .csv importiert.
- [ ] Die gemeldeten Dubletten wurden zusammengeführt.
- [ ] Eine gemeinsame Liste von Schlagwörtern ist festgelegt (Kunde, Interessent, Name der Messe...).
- [ ] Der Rahmen des Teilens (privat, beruflich, Messe) ist vor jeder Veranstaltung gewählt.

- [ ] Die Wiedervorlagen für die wichtigsten Interessenten sind geplant.
- [ ] Ein Test-Export als CSV wurde ins CRM importiert.
- [ ] Ihre Datenschutzerklärung erwähnt die Speicherung der Kontakte aus Begegnungen.

Was passiert, wenn ich dieselbe Person zweimal erhalte?

Stimmen E-Mail oder Handynummer überein, wird der bestehende Eintrag ergänzt. Es entsteht kein zweiter Eintrag.

Mein CRM steht nicht in der Liste. Kann ich meine Kontakte trotzdem dorthin senden?

Ja. Der Export als CSV oder vCard lässt sich in alle gängigen CRM-Systeme importieren, ohne Installation.

Kann bloo.Cards Daten in meinem CRM ändern oder löschen?

Nein. Der Datenfluss geht nur in eine Richtung, von bloo.Cards zu Ihrem CRM. bloo.Cards liest Ihr CRM nicht.

Sind Webhooks und API verfügbar?

Sie werden im frühen Zugang angeboten, auf Anfrage. Schreiben Sie an hello@bloo.cards.

Was wird aus den Kontakten eines Vertriebsmitarbeiters, der das Unternehmen verlässt?

Mit Corporate werden die mit der Unternehmenskarte gesammelten Kontakte für das Unternehmen kopiert. Seine persönlichen Kontakte nicht.

Kann ich mit dem Tarif Gratis oder Pro exportieren?

Der Export als CSV und vCard ist ab dem Tarif Signature enthalten.

08 Für das technische Team

Dieser Teil fasst zusammen, was Sie für die Vorbereitung einer automatischen Übertragung in Ihr CRM oder Ihr internes Werkzeug wissen müssen.

- Eine Richtung: bloo.Cards sendet oder lässt sich auslesen. Keine Schnittstelle erlaubt es, in Ihr CRM zu schreiben oder von außen Kontakte in bloo.Cards anzulegen oder zu ändern.
- API-Schlüssel: von einer verantwortlichen Person des Kontos im Backoffice erstellt, nur lesend, einmalig angezeigt und jederzeit widerrufbar. Er ist an Ihr Unternehmen gebunden und gibt nur Zugriff auf dessen Daten.
- Webhooks: Jede Sendung ist mit einem Geheimnis signiert, das zum Abonnement gehört. Ihr Empfänger prüft die Signatur, bevor er die Nachricht annimmt.
- Abgedeckte Ereignisse: neu getauschter Kontakt, gescannte Papierkarte, eingegangenes Formular, Terminanfrage, gelöschter Kontakt.
- Daten: Identität, Unternehmen, Funktion, E-Mail-Adressen, Telefonnummern, Quelle und Kontext der Begegnung. Niemals Passwörter oder Zahlungsdaten.

Ihr Bedarf	Empfohlene Option	Status
Einmaliger oder wöchentlicher Import	Export CSV / vCard	Verfügbar
Jeder Kontakt binnen Sekunden im CRM	Webhook an Ihr System oder eine Automatisierungsplattform	Früher Zugang
Geplante Synchronisation auf Serverseite	Nur-Lese-API, Kontakte ab einem Datum	Früher Zugang
Verbindung ohne Entwickler	Apps für Zapier und Make, native Konnektoren	Demnächst

1. **Bedarf klären**
   Welches CRM, welche Felder, wie oft, und wer für den Schlüssel verantwortlich ist.

2. **Mit einer Datei testen**
   Führen Sie einen CSV-Import durch, um die Feldzuordnung in Ihrem CRM zu prüfen.

3. **Frühen Zugang anfragen**
   Schreiben Sie an hello@bloo.cards, um Webhooks oder API freizuschalten.

4. **Absichern**
   Bewahren Sie Schlüssel und Geheimnis in einem Tresor auf, prüfen Sie jede Signatur und widerrufen Sie den Schlüssel, wenn ein Werkzeug nicht mehr genutzt wird.

> Die ausführliche technische Dokumentation finden Sie auf der Entwickler-Seite von bloo.cards.

English GUIDE 05

Your contacts, all the way to your CRM

You will know where your contacts come from, how to keep them clean and organised, and how to get them into your CRM.

For: sales managers and sales teams; the final part is for the technical lead.

IN THIS GUIDE

01 Where your contacts come from 27

02 One address book, no duplicates 27

03 Organise and follow up 28

04 What each plan includes, and how to export 29

05 Into your CRM: one direction only 29

06 Personal contacts, company contacts, consent 31

07 Checklist and frequently asked questions 31

08 For the technical team 32

01 Where your contacts come from

Every meeting can become a contact, with no retyping. Your contacts arrive by six routes, and all of them end up in the same place: the Contacts tab of your Wallet.

Card exchange
The person you meet scans your QR code or taps your NFC card, then saves your card in their Wallet. The exchange works both ways: you find them in your network too.

Details left on your card
A visitor without an account can leave their details on your public card. You get a notification and their record is created in your address book.

Scanned paper card
At a trade fair, photograph a paper business card with the Wallet. The fields are read automatically; you check them before saving the record.

Manual entry
Add someone by hand from the Wallet or the back office, for instance after a phone call.

Import .vcf
Import a contact export in vCard format, for example from your phone.

Import .csv
Import a spreadsheet, for example a Google Contacts export. A preview shows what will be created before you confirm.

Forms received through some of your card's modules, such as reviews or bookings, can also create a record when the person leaves their name or email.

> The people and companies mentioned in this guide are fictitious.

02 One address book, no duplicates

The same person can reach you by several routes: an exchange at a trade fair, then an import from your phone. bloo.Cards recognises them and keeps a single record.

New contact exchange, scan, import › **Match check** email and mobile › **Existing record** completed, not duplicated › **Clean address book** one person, one record

The email address and the mobile number act as unique keys. If either matches an existing record, the new details complete that record instead of creating a second one. The number is recognised in all its forms: 0470..., +32 470... or 0032 470....

- When you import, the preview sorts every line: new contact, record to complete, duplicate within the file or skipped line. Importing the same file again creates no new contacts.
- If duplicates already exist, a banner flags them. The merge screen suggests keeping the most complete record and gathers contact details, tags, sources, history and reminders into it.
- Two records look alike but are not the same person? Choose « Not a duplicate ».

> In the back office, contacts from card exchanges and other records still appear in two separate tabs (Network and Contacts). The Wallet brings them together in a single list.

03 Organise and follow up

An address book is only worth something if you find the right person at the right moment. These tools are available in every contact's record.

Tags

Sort freely: Client, Prospect, Supplier, Trade fair... Tag several contacts at once, then filter the list.

Notes

Write down the context of the meeting. The note saves automatically.

Follow-ups

Set a reminder for tomorrow, in 3 days, 1 week, 1 month or on a set date, with a subject. The « To follow up » filter lists what is waiting for you.

Favourites

Pin the contacts you call often and find them in one move.

1. **After the fair**
   Open Contacts in the Wallet and select the people you met.
2. **Tag**
   Add the fair's tag to the whole selection.
3. **Annotate**
   For each important record, a two-line note is enough.
4. **Plan**
   Set a follow-up for your priority prospects.
5. **Follow up**
   Each day, the « To follow up » filter shows you whom to call back.

Coming soon: the « owner » contact

An option will let the person who collected a contact for their company mark it « I'll keep this one », to take a copy with them on the day they leave, in line with the company's policy. This feature is not yet available.

04 What each plan includes, and how to export

The address book comes with every plan. Its size and the export option depend on the plan.

Plan	Price incl. VAT	Contacts	CSV / vCard export
Free	€0 for life	100 contacts	Not included
Pro	€4.99/month (€3.99 billed annually)	Unlimited	Not included
Signature	€6.99/month (€5.99 billed annually)	Unlimited	Included
Premium	€44.99/month (€39.99 billed annually)	Unlimited, unlimited cards for the company	Included
Corporate	On quotation	Tailored	Included

1. **Select**
   In Contacts, select a few records or export the whole address book.
2. **Pick a format**
   CSV for a spreadsheet or a CRM, vCard for an address book or a phone.
3. **Download**
   The CSV file opens straight in Excel, accents included.
4. **Import**
   Use your CRM's import tool: Odoo, HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Teamleader, Zoho and Microsoft Dynamics accept these formats, with nothing to install.

> The CSV also carries your tags, notes and the contact's source, so you do not have to requalify your records in the CRM.

05 Into your CRM: one direction only

bloo.Cards sends your contacts to your CRM. It never reads your CRM and never receives any data from it.

Meeting
QR, NFC, scan

›

bloo.Cards address book
clean, qualified record

›

Sending
export or transfer

›

Your CRM
stays in charge of the data

This choice protects your CRM: bloo.Cards never changes or deletes a record in it, and your sales data stays where it is. Today, file export is the route open to everyone. Automatic transfers are rolling out gradually.

Method	What it does	Status
CSV / vCard export	A file to import into any CRM	Available (Signature, Premium, Corporate)
Signed webhooks	Each new contact is sent to an address of your choice	Early access, on request
Read-only API	Your system fetches your contacts	Early access, on request
Zapier, Make, n8n via webhook	Connect bloo.Cards to thousands of apps	Early access, on request
bloo.Cards apps in Zapier and Make	Connect in a few clicks, no developer needed	Coming soon
Native connectors (Odoo, HubSpot, Salesforce...)	Direct sending to your CRM	Coming soon, on request

Request early access

Write to hello@bloo.cards, naming your CRM and the number of salespeople involved. We will tell you which option suits your situation.

06 Personal contacts, company contacts, consent

A salesperson meets clients for the company, but also people from their private life. bloo.Cards keeps the two apart.

The context of the exchange

When sharing, the Wallet records the context: personal, professional or trade fair. You see that context on the record.

One identity per card

If you have several cards, the Wallet sorts your contacts by identity: you switch in one move.

When a team member leaves (Corporate)

Contacts collected with a company card are copied into the address book of the department administrator, or failing that the owner. Personal contacts, not linked to a company card, are not copied.

No duplicates on handover

A contact the administrator already has, with the same email or number, is not duplicated.

- You are responsible for the contacts you collect: use them to follow up the relationship, not for unsolicited mass mailings.
- A person who leaves their details on your card does so voluntarily, to be contacted about your exchange.
- Anyone in your bloo.Cards network can remove themselves from your network at any time.
- Your data is hosted in the European Union. If you use an automation platform based outside the EU, your contacts pass through it: that is your informed decision.

Good habit

State in your own privacy policy that the details exchanged at your meetings are stored for sales follow-up.

07 Checklist and frequently asked questions

- [ ] Every salesperson has installed the Wallet on their phone.
- [ ] Existing phone contacts have been imported as .vcf or .csv.
- [ ] Flagged duplicates have been merged.
- [ ] A shared list of tags has been agreed (Client, Prospect, name of the fair...).
- [ ] The sharing context (personal, professional, trade fair) is chosen before each event.

- [ ] Follow-ups for priority prospects are scheduled.
- [ ] A test CSV export has been imported into the CRM.
- [ ] Your privacy policy mentions that contacts from your meetings are stored.

What happens if I receive the same person twice?

If the email or mobile number matches, the existing record is completed. No second record is created.

My CRM is not on the list. Can I still send my contacts to it?

Yes. The CSV or vCard export imports into all common CRMs, with nothing to install.

Can bloo.Cards change or delete data in my CRM?

No. Data flows one way only, from bloo.Cards to your CRM. bloo.Cards does not read your CRM.

Are webhooks and the API available?

They are offered in early access, on request. Write to hello@bloo.cards.

What happens to the contacts of a salesperson who leaves the company?

With Corporate, the contacts collected with the company card are copied for the company. Their personal contacts are not.

Can I export on the Free or Pro plan?

CSV and vCard export is included from the Signature plan upwards.

08 For the technical team

This part sums up what you need to know to prepare an automatic transfer to your CRM or internal tool.

- One direction: bloo.Cards sends, or lets itself be read. No interface lets anyone write into your CRM, or create or change contacts in bloo.Cards from outside.
- API key: created by an account manager in the back office, read-only, shown once and revocable at any time. It is tied to your company and only gives access to its data.
- Webhooks: every delivery is signed with a secret specific to the subscription. Your receiver checks the signature before accepting the message.
- Events covered: new exchanged contact, scanned paper card, form received, appointment request, deleted contact.
- Data: identity, company, job title, email addresses, phone numbers, source and context of the meeting. Never passwords or payment data.

Your need	Recommended option	Status
One-off or weekly import	CSV / vCard export	Available
Every contact in the CRM within seconds	Webhook to your system or an automation platform	Early access
Scheduled server-side sync	Read-only API, contacts since a given date	Early access
Connection without a developer	Zapier and Make apps, native connectors	Coming soon

1. **Clarify the need**
   Which CRM, which fields, how often, and who will be responsible for the key.

2. **Test with a file**
   Run a CSV import to validate the field mapping in your CRM.

3. **Request early access**
   Write to hello@bloo.cards to enable webhooks or the API.

4. **Secure it**
   Keep the key and secret in a vault, check every signature, and revoke the key when a tool is no longer used.

> Detailed technical documentation is published on the Developers page of bloo.cards.

bloo.cards

Une question ? Écrivez-nous.
Een vraag? Schrijf ons.
Eine Frage? Schreiben Sie uns.
A question? Write to us.

hello@bloo.cards

bloo.cards

bloo.Cards est une solution de Molderez-Consult SRL, Bruxelles, Belgique. · bloo.Cards is a solution by Molderez-Consult SRL, Brussels, Belgium.