Lire vos statistiques et agir

Vous saurez lire chaque chiffre de votre carte, distinguer un signal d'un hasard et décider quoi changer chaque mois.

NL Uw statistieken lezen en handelen

DE Statistiken lesen und handeln

EN Read your statistics and act

Français p. 2 | Nederlands p. 9 | Deutsch p. 16 | English p. 23

Lire vos statistiques et agir

Vous saurez lire chaque chiffre de votre carte, distinguer un signal d'un hasard et décider quoi changer chaque mois.

Pour : tout titulaire de carte bloo.Cards et les responsables marketing qui suivent plusieurs cartes.

DANS CE GUIDE

01 Où trouver vos statistiques 3
02 Chaque indicateur expliqué simplement 3
03 D'où viennent vos visiteurs 4
04 Ce que votre offre affiche 5
05 Ce qui n'est pas compté, et votre vie privée 5
06 Interpréter sans se tromper 6
07 Si vous voyez… alors… 6
08 Votre routine mensuelle et vos questions 7

01 Où trouver vos statistiques

Vos chiffres se consultent à deux endroits du back-office : sur chaque carte, et sur une page qui regroupe toutes vos cartes.

1. **Connectez-vous au back-office**
   Ouvrez votre espace bloo.Cards avec votre adresse e-mail ou votre compte Google ou LinkedIn.

2. **Ouvrez une carte**
   Dans le tableau de bord, cliquez sur la carte à analyser, puis sur l'onglet Statistiques. Vous y trouvez les tuiles de la carte : vues, visiteurs uniques, scans, partages, fiches contact enregistrées et ajouts au Wallet.

3. **Passez à la vue d'ensemble**
   Dans le menu, la page Statistiques présente l'évolution des vues et des visiteurs uniques sur un graphique, puis les répartitions et l'activité récente selon votre offre.

4. **Choisissez une carte ou toutes vos cartes**
   Si vous gérez plusieurs cartes, le sélecteur en haut de la page passe de la vue d'ensemble à une carte précise. Tous les chiffres de la page suivent votre choix.

5. **Changez la période**
   Les boutons de période mettent à jour les chiffres, le graphique et les répartitions en un clic.

> Les statistiques sont réservées au titulaire de la carte et, pour une société, aux personnes qui gèrent la carte. Elles ne sont jamais visibles sur la carte publique.

02 Chaque indicateur expliqué simplement

Un chiffre n'a de valeur que si vous savez exactement ce qu'il compte. Voici la définition de chaque tuile.

Indicateur	Ce qu'il compte	Ce qu'il vous apprend
Vues	Chaque ouverture de votre carte, y compris quand la même personne revient.	Le volume d'attention que reçoit votre carte.
Visiteurs uniques	Les personnes différentes qui ont ouvert la carte sur la période. Une personne revenue trois fois compte une fois.	La taille réelle de votre audience.
Scans QR	Les visites arrivées par votre QR code, imprimé ou affiché à l'écran.	Si vos supports imprimés et votre écran de partage sont utilisés.

Indicateur	Ce qu'il compte	Ce qu'il vous apprend
NFC	Les visites arrivées en approchant un téléphone de votre carte NFC.	Si votre carte physique sert vraiment.
Partages	Les fois où un visiteur a transmis votre carte : bouton Partager du téléphone, Copier le lien, WhatsApp, LinkedIn, X, Facebook, e-mail ou SMS.	Si votre carte circule sans vous.
Fiches contact enregistrées	Les téléchargements de votre fiche contact avec le bouton d'ajout aux contacts.	Le geste le plus proche d'une vraie mise en relation.
Ajouts au Wallet	Les fois où un titulaire bloo.Cards a ajouté votre carte à son Wallet.	Les contacts qui vous gardent dans leur réseau.

Clics par bouton ou par module

Les clics sur un bouton précis (appeler, itinéraire, site web) ou sur un module ne sont pas mesurés aujourd'hui. Pour juger un module, observez plutôt l'évolution des fiches enregistrées et des partages après l'avoir ajouté.

03 D'où viennent vos visiteurs

Chaque visite est rattachée à sa source. Les adresses de vos QR codes et de vos cartes NFC portent une marque discrète qui permet de les reconnaître.

Contact QR, NFC, lien ou partage › **Votre carte** s'ouvre dans le navigateur › **Statistiques** visite classée par source › **Décision** vous ajustez vos supports

QR code

Le visiteur a scanné votre QR code : sur un flyer, une vitrine, un badge, votre carte physique ou l'écran de votre téléphone.

NFC

Le visiteur a approché son téléphone de votre carte NFC. C'est le signe d'une rencontre en personne.

Lien ou partage

Le visiteur a reçu votre lien : copié, envoyé par message ou partagé depuis votre carte ou votre Wallet.

Accès direct

La visite n'a pas de source identifiée, par exemple une adresse tapée à la main ou un lien sans marque.

04 Ce que votre offre affiche

Toutes les offres mesurent l'essentiel. Signature et Premium ajoutent de la profondeur dans le temps et dans le détail.

Offre	Période	Ce que vous voyez
Gratuit	7 jours	Vues, visiteurs uniques, scans QR, partages, fiches contact enregistrées.
Pro (4,99 €/mois, 3,99 € en annuel)	7 jours	Les mêmes indicateurs que Gratuit, pour une carte enrichie de modules.
Signature (6,99 €/mois, 5,99 € en annuel)	7, 30, 90 et 365 jours	Tous les indicateurs, plus les sources, les appareils, les pays, les villes et l'activité récente.
Premium (44,99 €/mois, 39,99 € en annuel)	7, 30, 90 et 365 jours	Comme Signature, avec une vue d'ensemble de toutes les cartes de la société et un tableau de performance par carte.

L'activité récente liste les dernières visites avec leur source, le pays, le type d'appareil et le moment. Elle ne dit pas qui est venu : aucun visiteur n'y est nommé. Prix TVAC.

05 Ce qui n'est pas compté, et votre vie privée

Des chiffres honnêtes excluent vos propres passages et respectent les visiteurs.

- L'aperçu de votre carte ouvert depuis le back-office n'est jamais compté : ni vue, ni partage. Utilisez-le pour vérifier votre carte sans gonfler vos chiffres.
- Un même visiteur qui partage plusieurs fois de suite sur le même canal n'est compté qu'une fois par minute.
- Les clics sur les boutons et les modules ne sont pas mesurés.
- Les statistiques sont agrégées et anonymes : elles ne révèlent ni le nom, ni l'adresse e-mail, ni le numéro d'un visiteur.
- Le pays et la ville sont déduits sur nos propres serveurs, sans transmettre l'adresse IP des visiteurs à un tiers.

Mesurer n'est pas suivre

bloo.Cards vous donne une mesure d'audience, pas un suivi individuel. Pour savoir qui s'intéresse à vous, laissez le visiteur faire le premier pas : enregistrer votre fiche, vous écrire, prendre rendez-vous ou échanger sa carte.

06 Interpréter sans se tromper

Les chiffres montrent des tendances. Ils ne racontent pas toute l'histoire.

Un scan ne prouve pas une vente

Un scan prouve une curiosité. La vente se joue ensuite, dans votre relance et votre offre.

Comparez des périodes égales

Comparez 30 jours avec les 30 jours précédents, et un salon avec le salon de l'an dernier, pas un mardi avec un samedi.

Méfiez-vous des petits nombres

Passer de 2 à 4 vues double le chiffre sans rien prouver. Attendez un volume suffisant avant de conclure.

Lisez les taux

Fiches enregistrées divisées par visiteurs uniques : ce rapport dit si votre carte convainc, quel que soit le trafic.

Reliez à vos actions

Notez vos salons, envois et publications. Un pic s'explique presque toujours par une action datée.

Croisez avec le terrain

Demandez à vos nouveaux clients comment ils vous ont connu. Leur réponse complète les chiffres.

> Exemple fictif : Léa Martens, architecte d'intérieur, voit 120 visiteurs uniques et 18 fiches enregistrées en un mois, soit 15 %. Le mois suivant, 90 visiteurs et 18 fiches : son audience baisse, mais sa carte convainc mieux.

07 Si vous voyez… alors…

Six situations fréquentes et la décision concrète qui va avec.

Si vous voyez…	Cela signifie souvent…	Alors…
Beaucoup de vues, peu de fiches enregistrées	La carte attire mais ne convainc pas.	Complétez photo, fonction et coordonnées, raccourcissez l'accroche et placez vos modules clés en premier.
Aucun scan QR alors que vous distribuez des supports imprimés	Le QR code est absent, trop petit ou peu visible.	Testez chaque support avec deux téléphones, agrandissez le QR code et ajoutez une invitation claire à scanner.
Peu de NFC alors que vous avez une carte NFC	Le geste n'est pas encore naturel pour vos interlocuteurs.	Montrez le geste : posez votre carte au dos de leur téléphone et gardez le QR code en solution de secours.
Un pic de vues après un salon	Votre présence a créé de l'intérêt.	Relancez les personnes rencontrées dans les 48 heures et comparez avec votre prochain événement.
Une part importante de visiteurs d'une autre région ou d'un autre pays	Votre audience dépasse votre langue principale.	Activez les langues utiles (NL, DE, EN, avec une offre payante) et vérifiez vos textes traduits.

Si vous voyez…	Cela signifie souvent…	Alors…
Des vues en baisse sur 30 jours	Votre carte circule moins.	Ajoutez son lien à votre signature e-mail et à vos profils, et partagez-la à chaque nouvelle rencontre.

08 Votre routine mensuelle et vos questions

Quinze minutes par mois suffisent pour garder une carte qui travaille pour vous.

- [ ] Relever vues, visiteurs uniques et fiches enregistrées, puis calculer le taux de fiches par visiteur.
- [ ] Comparer avec le mois précédent sur une période identique.
- [ ] Repérer la source principale (QR, NFC, lien) et vérifier qu'elle correspond à vos efforts.
- [ ] Relier chaque pic ou creux à une action datée : salon, envoi, publication, congés.
- [ ] Choisir une seule amélioration dans le tableau « Si vous voyez… alors… » et l'appliquer.
- [ ] Ouvrir l'aperçu de la carte pour vérifier coordonnées, liens et traductions.
- [ ] Noter le résultat attendu pour le contrôler le mois suivant.

Puis-je savoir qui a consulté ma carte ?

Non. Les statistiques sont anonymes. Vous connaissez une personne lorsqu'elle enregistre votre fiche puis vous contacte, vous écrit, prend rendez-vous ou échange sa carte avec vous.

Pourquoi mes vues sont-elles plus nombreuses que mes visiteurs uniques ?

Parce qu'une même personne peut ouvrir votre carte plusieurs fois. Les vues comptent chaque ouverture, les visiteurs uniques comptent chaque personne une seule fois sur la période.

Mes propres consultations faussent-elles les chiffres ?

Pas si vous passez par l'aperçu du back-office, qui n'est jamais compté. Évitez de tester votre carte en scannant votre propre QR code.

Puis-je voir plus de 7 jours ?

Oui, avec Signature ou Premium : 7, 30, 90 et 365 jours, avec les sources, appareils, pays, villes et l'activité récente.

Puis-je mesurer les clics sur mes boutons ?

Pas aujourd'hui. Suivez plutôt les fiches enregistrées et les partages, qui reflètent l'intérêt réel.

Comment suivre toutes les cartes de mon équipe ?

Avec Premium, la page Statistiques offre une vue d'ensemble de toutes les cartes de la société et un tableau de performance par carte. Pour toute question : hello@bloo.cards.

Uw statistieken lezen en handelen

U leert elk cijfer van uw kaart lezen, een signaal van toeval onderscheiden en elke maand beslissen wat u aanpast.

Voor: elke houder van een bloo.Cards-kaart en marketingverantwoordelijken die meerdere kaarten opvolgen.

IN DEZE GIDS

01 Waar vindt u uw statistieken 10
02 Elke indicator eenvoudig uitgelegd 10
03 Waar komen uw bezoekers vandaan 11
04 Wat uw formule toont 12
05 Wat niet geteld wordt, en uw privacy 12
06 Correct interpreteren 13
07 Ziet u... dan... 13
08 Uw maandelijkse routine en uw vragen 14

01 Waar vindt u uw statistieken

U raadpleegt uw cijfers op twee plaatsen in de back-office: bij elke kaart, en op een pagina die al uw kaarten samenbrengt.

1. **Meld u aan in de back-office**
   Open uw bloo.Cards-omgeving met uw e-mailadres of met uw Google- of LinkedIn-account.

2. **Open een kaart**
   Klik in het dashboard op de kaart die u wilt analyseren en daarna op het tabblad Statistieken. Daar vindt u de tegels van de kaart: weergaven, unieke bezoekers, scans, delingen, opgeslagen contactfiches en toevoegingen aan de Wallet.

3. **Ga naar het overzicht**
   In het menu toont de pagina Statistieken het verloop van weergaven en unieke bezoekers in een grafiek, gevolgd door de verdelingen en de recente activiteit volgens uw formule.

4. **Kies één kaart of al uw kaarten**
   Beheert u meerdere kaarten, dan schakelt de keuzelijst bovenaan tussen het overzicht en één bepaalde kaart. Alle cijfers op de pagina volgen uw keuze.

5. **Wijzig de periode**
   Met de periodeknoppen werkt u cijfers, grafiek en verdelingen in één klik bij.

> De statistieken zijn enkel zichtbaar voor de kaarthouder en, bij een bedrijf, voor wie de kaart beheert. Ze verschijnen nooit op de publieke kaart.

02 Elke indicator eenvoudig uitgelegd

Een cijfer is pas waardevol als u precies weet wat het telt. Dit is de definitie van elke tegel.

Indicator	Wat hij telt	Wat hij u vertelt
Weergaven	Elke keer dat uw kaart wordt geopend, ook wanneer dezelfde persoon terugkomt.	Hoeveel aandacht uw kaart krijgt.
Unieke bezoekers	De verschillende personen die de kaart in de periode openden. Wie drie keer terugkomt, telt één keer.	De echte omvang van uw publiek.
QR-scans	Bezoeken via uw QR-code, gedrukt of op een scherm getoond.	Of uw drukwerk en uw deelscherm gebruikt worden.

Indicator	Wat hij telt	Wat hij u vertelt
NFC	Bezoeken door een telefoon tegen uw NFC-kaart te houden.	Of uw fysieke kaart echt dienst doet.
Delingen	Keren dat een bezoeker uw kaart doorstuurde: deelknop van de telefoon, Link kopiëren, WhatsApp, LinkedIn, X, Facebook, e-mail of sms.	Of uw kaart zonder u verder reist.
Opgeslagen contactfiches	Downloads van uw contactfiche via de knop om u aan de contacten toe te voegen.	Het gebaar dat het dichtst bij een echt contact komt.
Toevoegingen aan de Wallet	Keren dat een bloo.Cards-houder uw kaart aan zijn Wallet toevoegde.	Contacten die u in hun netwerk bewaren.

Kliks per knop of per module

Kliks op een bepaalde knop (bellen, route, website) of op een module worden vandaag niet gemeten. Beoordeel een module liever aan de evolutie van opgeslagen fiches en delingen nadat u hem toevoegde.

03 Waar komen uw bezoekers vandaan

Elk bezoek wordt aan zijn bron gekoppeld. De adressen van uw QR-codes en NFC-kaarten dragen een discreet kenmerk waardoor ze herkend worden.

Contact
QR, NFC, link of deling

›

Uw kaart
opent in de browser

›

Statistieken
bezoek per bron ingedeeld

›

Beslissing
u past uw dragers aan

QR-code

De bezoeker scande uw QR-code: op een flyer, een etalage, een badge, uw fysieke kaart of het scherm van uw telefoon.

NFC

De bezoeker hield zijn telefoon tegen uw NFC-kaart. Een teken van een persoonlijke ontmoeting.

Link of deling

De bezoeker kreeg uw link: gekopieerd, via een bericht verstuurd of gedeeld vanaf uw kaart of uw Wallet.

Rechtstreeks

Het bezoek heeft geen herkende bron, bijvoorbeeld een met de hand getypt adres of een link zonder kenmerk.

04 Wat uw formule toont

Alle formules meten de basis. Signature en Premium voegen diepgang toe, in tijd en in detail.

Formule	Periode	Wat u ziet
Gratis	7 dagen	Weergaven, unieke bezoekers, QR-scans, delingen, opgeslagen contactfiches.
Pro (4,99 €/maand, 3,99 € jaarlijks)	7 dagen	Dezelfde indicatoren als Gratis, voor een kaart met modules.
Signature (6,99 €/maand, 5,99 € jaarlijks)	7, 30, 90 en 365 dagen	Alle indicatoren, plus bronnen, toestellen, landen, steden en recente activiteit.
Premium (44,99 €/maand, 39,99 € jaarlijks)	7, 30, 90 en 365 dagen	Zoals Signature, met een overzicht van alle kaarten van het bedrijf en een prestatietabel per kaart.

De recente activiteit toont de laatste bezoeken met hun bron, het land, het type toestel en het tijdstip. Ze zegt niet wie er kwam: geen enkele bezoeker wordt bij naam genoemd. Prijzen incl. btw.

05 Wat niet geteld wordt, en uw privacy

Eerlijke cijfers sluiten uw eigen bezoeken uit en respecteren de bezoekers.

- Het voorbeeld van uw kaart dat u vanuit de back-office opent, telt nooit mee: geen weergave, geen deling. Gebruik het om uw kaart te controleren zonder uw cijfers op te blazen.
- Een bezoeker die meerdere keren na elkaar via hetzelfde kanaal deelt, telt maximaal één keer per minuut.
- Kliks op knoppen en modules worden niet gemeten.
- De statistieken zijn geaggregeerd en anoniem: ze tonen geen naam, e-mailadres of nummer van een bezoeker.
- Land en stad worden op onze eigen servers bepaald, zonder het IP-adres van bezoekers aan een derde door te geven.

Meten is niet volgen

bloo.Cards geeft u een publieksmeting, geen individuele opvolging. Wilt u weten wie in u geïnteresseerd is, laat de bezoeker dan de eerste stap zetten: uw fiche opslaan, u schrijven, een afspraak maken of zijn kaart uitwisselen.

06 Correct interpreteren

Cijfers tonen tendensen. Ze vertellen niet het hele verhaal.

Een scan bewijst geen verkoop

Een scan bewijst nieuwsgierigheid. De verkoop speelt zich daarna af, in uw opvolging en uw aanbod.

Vergelijk gelijke periodes

Vergelijk 30 dagen met de 30 dagen ervoor, en een beurs met die van vorig jaar, niet een dinsdag met een zaterdag.

Wantrouw kleine aantallen

Van 2 naar 4 weergaven verdubbelt het cijfer zonder iets te bewijzen. Wacht op voldoende volume.

Kijk naar verhoudingen

Opgeslagen fiches gedeeld door unieke bezoekers: deze verhouding toont of uw kaart overtuigt, los van het verkeer.

Koppel aan uw acties

Noteer uw beurzen, mailings en publicaties. Een piek is bijna altijd te verklaren door een gedateerde actie.

Toets aan de praktijk

Vraag nieuwe klanten hoe ze u leerden kennen. Hun antwoord vult de cijfers aan.

> Fictief voorbeeld: Léa Martens, interieurarchitecte, ziet in een maand 120 unieke bezoekers en 18 opgeslagen fiches, of 15 %. De maand erna 90 bezoekers en 18 fiches: haar publiek daalt, maar haar kaart overtuigt beter.

07 Ziet u… dan…

Zes veelvoorkomende situaties en de concrete beslissing die erbij hoort.

Ziet u…	Dat betekent vaak…	Dan…
Veel weergaven, weinig opgeslagen fiches	De kaart trekt aan maar overtuigt niet.	Vul foto, functie en gegevens aan, kort de slogan in en zet uw belangrijkste modules bovenaan.
Geen QR-scans terwijl u drukwerk verspreidt	De QR-code ontbreekt, is te klein of valt niet op.	Test elke drager met twee telefoons, vergroot de QR-code en voeg een duidelijke uitnodiging om te scannen toe.
Weinig NFC terwijl u een NFC-kaart hebt	Het gebaar is nog niet vanzelfsprekend voor uw gesprekspartners.	Toon het gebaar: leg uw kaart tegen de achterkant van hun telefoon en houd de QR-code als alternatief klaar.
Een piek in weergaven na een beurs	Uw aanwezigheid wekte interesse.	Volg de personen die u ontmoette binnen 48 uur op en vergelijk met uw volgende evenement.
Een groot deel bezoekers uit een andere regio of een ander land	Uw publiek reikt verder dan uw hoofdtaal.	Activeer de nuttige talen (FR, DE, EN, met een betalende formule) en controleer uw vertaalde teksten.

Ziet u…	Dat betekent vaak…	Dan…
Dalende weergaven over 30 dagen	Uw kaart circuleert minder.	Voeg de link toe aan uw e-mailhandtekening en uw profielen, en deel de kaart bij elke nieuwe ontmoeting.

08 Uw maandelijkse routine en uw vragen

Een kwartier per maand volstaat om een kaart te houden die voor u werkt.

- [ ] Weergaven, unieke bezoekers en opgeslagen fiches noteren en de verhouding fiches per bezoeker berekenen.
- [ ] Vergelijken met de vorige maand over een gelijke periode.
- [ ] De belangrijkste bron (QR, NFC, link) bepalen en nagaan of die bij uw inspanningen past.
- [ ] Elke piek of daling koppelen aan een gedateerde actie: beurs, mailing, publicatie, vakantie.
- [ ] Eén verbetering kiezen in de tabel „Ziet u… dan…“ en ze toepassen.
- [ ] Het voorbeeld van de kaart openen om gegevens, links en vertalingen te controleren.
- [ ] Het verwachte resultaat noteren om het volgende maand na te gaan.

Kan ik zien wie mijn kaart bekeek?

Nee. De statistieken zijn anoniem. U leert iemand kennen wanneer die uw fiche opslaat en u contacteert, u schrijft, een afspraak maakt of zijn kaart met u uitwisselt.

Waarom heb ik meer weergaven dan unieke bezoekers?

Omdat dezelfde persoon uw kaart meermaals kan openen. Weergaven tellen elke opening, unieke bezoekers tellen elke persoon één keer in de periode.

Vertekenen mijn eigen bezoeken de cijfers?

Niet als u het voorbeeld in de back-office gebruikt, want dat telt nooit mee. Test uw kaart liever niet door uw eigen QR-code te scannen.

Kan ik meer dan 7 dagen zien?

Ja, met Signature of Premium: 7, 30, 90 en 365 dagen, met bronnen, toestellen, landen, steden en recente activiteit.

Kan ik kliks op mijn knoppen meten?

Vandaag niet. Volg liever de opgeslagen fiches en de delingen, die de echte interesse weerspiegelen.

Hoe volg ik alle kaarten van mijn team?

Met Premium biedt de pagina Statistieken een overzicht van alle kaarten van het bedrijf en een prestatietabel per kaart. Vragen: hello@bloo.cards.

Statistiken lesen und handeln

Sie lernen, jede Zahl Ihrer Karte zu lesen, ein Signal von einem Zufall zu unterscheiden und jeden Monat zu entscheiden, was Sie ändern.

Für: alle Inhaber einer bloo.Cards-Karte und Marketingverantwortliche, die mehrere Karten betreuen.

IN DIESEM LEITFADEN

01	Wo Sie Ihre Statistiken finden	17
02	Jede Kennzahl einfach erklärt	17
03	Woher Ihre Besucher kommen	18
04	Was Ihr Paket anzeigt	19
05	Was nicht gezählt wird, und Ihr Datenschutz	19
06	Richtig interpretieren	20
07	Wenn Sie … sehen, dann …	20
08	Ihre monatliche Routine und Ihre Fragen	21

01 Wo Sie Ihre Statistiken finden

Ihre Zahlen finden Sie an zwei Stellen im Backoffice: bei jeder Karte und auf einer Seite, die alle Ihre Karten zusammenfasst.

1. **Melden Sie sich im Backoffice an**
   Öffnen Sie Ihren bloo.Cards-Bereich mit Ihrer E-Mail-Adresse oder Ihrem Google- oder LinkedIn-Konto.

2. **Öffnen Sie eine Karte**
   Klicken Sie im Dashboard auf die Karte, die Sie auswerten möchten, und dann auf den Reiter Statistiken. Dort finden Sie die Kacheln der Karte: Aufrufe, eindeutige Besucher, Scans, Teilungen, gespeicherte Kontaktdateien und Hinzufügungen zum Wallet.

3. **Wechseln Sie zur Gesamtansicht**
   Im Menü zeigt die Seite Statistiken den Verlauf von Aufrufen und eindeutigen Besuchern in einem Diagramm, danach die Verteilungen und die letzte Aktivität je nach Paket.

4. **Wählen Sie eine Karte oder alle Karten**
   Verwalten Sie mehrere Karten, wechselt die Auswahl oben auf der Seite zwischen der Gesamtansicht und einer bestimmten Karte. Alle Zahlen der Seite folgen Ihrer Wahl.

5. **Ändern Sie den Zeitraum**
   Mit den Zeitraum-Schaltflächen aktualisieren Sie Zahlen, Diagramm und Verteilungen mit einem Klick.

> Die Statistiken sieht nur der Inhaber der Karte und, bei einem Unternehmen, wer die Karte verwaltet. Auf der öffentlichen Karte erscheinen sie nie.

02 Jede Kennzahl einfach erklärt

Eine Zahl ist nur dann wertvoll, wenn Sie genau wissen, was sie zählt. Hier die Definition jeder Kachel.

Kennzahl	Was sie zählt	Was sie Ihnen sagt
Aufrufe	Jedes Öffnen Ihrer Karte, auch wenn dieselbe Person zurückkommt.	Wie viel Aufmerksamkeit Ihre Karte erhält.
Eindeutige Besucher	Die verschiedenen Personen, die die Karte im Zeitraum geöffnet haben. Wer dreimal kommt, zählt einmal.	Die tatsächliche Größe Ihres Publikums.
QR-Scans	Besuche über Ihren QR-Code, gedruckt oder auf einem Bildschirm gezeigt.	Ob Ihre Drucksachen und Ihr Teilen-Bildschirm genutzt werden.

Kennzahl	Was sie zählt	Was sie Ihnen sagt
NFC	Besuche, bei denen ein Telefon an Ihre NFC-Karte gehalten wurde.	Ob Ihre physische Karte wirklich zum Einsatz kommt.
Teilungen	Wie oft ein Besucher Ihre Karte weitergegeben hat: Teilen-Taste des Telefons, Link kopieren, WhatsApp, LinkedIn, X, Facebook, E-Mail oder SMS.	Ob Ihre Karte ohne Sie weiterwandert.
Gespeicherte Kontaktdateien	Downloads Ihrer Kontaktdatei über die Schaltfläche zum Hinzufügen zu den Kontakten.	Die Geste, die einer echten Kontaktaufnahme am nächsten kommt.
Hinzufügungen zum Wallet	Wie oft ein bloo.Cards-Inhaber Ihre Karte seinem Wallet hinzugefügt hat.	Kontakte, die Sie in ihrem Netzwerk behalten.

Klicks pro Schaltfläche oder Modul

Klicks auf eine bestimmte Schaltfläche (Anrufen, Route, Website) oder auf ein Modul werden heute nicht gemessen. Beurteilen Sie ein Modul besser an der Entwicklung der gespeicherten Kontaktdateien und Teilungen, nachdem Sie es hinzugefügt haben.

03 Woher Ihre Besucher kommen

Jeder Besuch wird seiner Quelle zugeordnet. Die Adressen Ihrer QR-Codes und NFC-Karten tragen eine unauffällige Kennung, an der sie erkannt werden.

Kontakt QR, NFC, Link oder Teilen › **Ihre Karte** öffnet sich im Browser › **Statistiken** Besuch nach Quelle erfasst › **Entscheidung** Sie passen Ihre Medien an

QR-Code

Der Besucher hat Ihren QR-Code gescannt: auf einem Flyer, einem Schaufenster, einem Badge, Ihrer physischen Karte oder dem Bildschirm Ihres Telefons.

NFC

Der Besucher hat sein Telefon an Ihre NFC-Karte gehalten. Ein Zeichen für ein persönliches Treffen.

Link oder Teilen

Der Besucher hat Ihren Link erhalten: kopiert, per Nachricht gesendet oder von Ihrer Karte oder Ihrem Wallet aus geteilt.

Direktzugriff

Der Besuch hat keine erkannte Quelle, zum Beispiel eine von Hand eingegebene Adresse oder ein Link ohne Kennung.

04 Was Ihr Paket anzeigt

Alle Pakete messen das Wesentliche. Signature und Premium bieten mehr Tiefe, zeitlich und im Detail.

Paket	Zeitraum	Was Sie sehen
Kostenlos	7 Tage	Aufrufe, eindeutige Besucher, QR-Scans, Teilungen, gespeicherte Kontaktdateien.
Pro (4,99 €/Monat, 3,99 € jährlich)	7 Tage	Dieselben Kennzahlen wie Kostenlos, für eine Karte mit Modulen.
Signature (6,99 €/Monat, 5,99 € jährlich)	7, 30, 90 und 365 Tage	Alle Kennzahlen, dazu Quellen, Geräte, Länder, Städte und letzte Aktivität.
Premium (44,99 €/Monat, 39,99 € jährlich)	7, 30, 90 und 365 Tage	Wie Signature, mit einer Gesamtansicht aller Karten des Unternehmens und einer Leistungstabelle pro Karte.

Die letzte Aktivität listet die jüngsten Besuche mit Quelle, Land, Gerätetyp und Zeitpunkt. Sie verrät nicht, wer gekommen ist: Kein Besucher wird namentlich genannt. Preise inkl. MwSt.

05 Was nicht gezählt wird, und Ihr Datenschutz

Ehrliche Zahlen schließen Ihre eigenen Besuche aus und respektieren die Besucher.

- Die Vorschau Ihrer Karte aus dem Backoffice wird nie gezählt: kein Aufruf, keine Teilung. Nutzen Sie sie, um Ihre Karte zu prüfen, ohne Ihre Zahlen zu verfälschen.
- Teilt ein Besucher mehrmals hintereinander über denselben Kanal, zählt das höchstens einmal pro Minute.
- Klicks auf Schaltflächen und Module werden nicht gemessen.
- Die Statistiken sind zusammengefasst und anonym: Sie zeigen weder Namen noch E-Mail-Adresse noch Nummer eines Besuchers.
- Land und Stadt werden auf unseren eigenen Servern ermittelt, ohne die IP-Adresse der Besucher an Dritte weiterzugeben.

Messen ist nicht Verfolgen

bloo.Cards liefert Ihnen eine Reichweitenmessung, keine individuelle Verfolgung. Wenn Sie wissen möchten, wer sich für Sie interessiert, lassen Sie den Besucher den ersten Schritt tun: Ihre Kontaktdatei speichern, Ihnen schreiben, einen Termin buchen oder seine Karte tauschen.

06 Richtig interpretieren

Zahlen zeigen Tendenzen. Sie erzählen nicht die ganze Geschichte.

Ein Scan ist kein Verkauf

Ein Scan beweist Neugier. Der Verkauf entscheidet sich danach, in Ihrer Nachfassaktion und Ihrem Angebot.

Vergleichen Sie gleiche Zeiträume

Vergleichen Sie 30 Tage mit den 30 Tagen davor und eine Messe mit der des Vorjahres, nicht einen Dienstag mit einem Samstag.

Vorsicht bei kleinen Zahlen

Von 2 auf 4 Aufrufe verdoppelt die Zahl, ohne etwas zu beweisen. Warten Sie auf ausreichendes Volumen.

Achten Sie auf Quoten

Gespeicherte Kontaktdateien geteilt durch eindeutige Besucher: Diese Quote zeigt, ob Ihre Karte überzeugt, unabhängig vom Verkehr.

Verknüpfen Sie mit Ihren Aktionen

Notieren Sie Messen, Mailings und Beiträge. Eine Spitze erklärt sich fast immer durch eine datierte Aktion.

Gleichen Sie mit der Praxis ab

Fragen Sie neue Kunden, wie sie Sie gefunden haben. Ihre Antwort ergänzt die Zahlen.

> Fiktives Beispiel: Léa Martens, Innenarchitektin, sieht in einem Monat 120 eindeutige Besucher und 18 gespeicherte Kontaktdateien, also 15 %. Im Folgemonat 90 Besucher und 18 Dateien: Ihr Publikum sinkt, aber ihre Karte überzeugt besser.

07 Wenn Sie … sehen, dann …

Sechs häufige Situationen und die konkrete Entscheidung dazu.

Wenn Sie … sehen	Das bedeutet oft …	Dann …
Viele Aufrufe, wenige gespeicherte Kontaktdateien	Die Karte zieht an, überzeugt aber nicht.	Ergänzen Sie Foto, Funktion und Kontaktdaten, kürzen Sie den Slogan und stellen Sie Ihre wichtigsten Module nach oben.
Keine QR-Scans, obwohl Sie Drucksachen verteilen	Der QR-Code fehlt, ist zu klein oder fällt nicht auf.	Testen Sie jedes Medium mit zwei Telefonen, vergrößern Sie den QR-Code und fügen Sie eine klare Aufforderung zum Scannen hinzu.
Wenig NFC, obwohl Sie eine NFC-Karte haben	Die Geste ist für Ihr Gegenüber noch ungewohnt.	Zeigen Sie die Geste: Halten Sie Ihre Karte an die Rückseite des Telefons und halten Sie den QR-Code als Alternative bereit.
Eine Spitze bei den Aufrufen nach einer Messe	Ihr Auftritt hat Interesse geweckt.	Fassen Sie bei den Personen, die Sie getroffen haben, innerhalb von 48 Stunden nach und vergleichen Sie mit Ihrer nächsten Veranstaltung.

Wenn Sie … sehen	Das bedeutet oft …	Dann …
Ein großer Anteil Besucher aus einer anderen Region oder einem anderen Land	Ihr Publikum reicht über Ihre Hauptsprache hinaus.	Aktivieren Sie die nützlichen Sprachen (FR, NL, EN, mit einem kostenpflichtigen Paket) und prüfen Sie Ihre übersetzten Texte.
Sinkende Aufrufe über 30 Tage	Ihre Karte wird weniger weitergegeben.	Fügen Sie den Link Ihrer E-Mail-Signatur und Ihren Profilen hinzu und teilen Sie die Karte bei jeder neuen Begegnung.

08 Ihre monatliche Routine und Ihre Fragen

Eine Viertelstunde pro Monat genügt, damit Ihre Karte für Sie arbeitet.

- [ ] Aufrufe, eindeutige Besucher und gespeicherte Kontaktdateien notieren und die Quote Dateien pro Besucher berechnen.
- [ ] Mit dem Vormonat über einen gleich langen Zeitraum vergleichen.
- [ ] Die wichtigste Quelle (QR, NFC, Link) bestimmen und prüfen, ob sie zu Ihren Aktivitäten passt.
- [ ] Jede Spitze und jeden Einbruch einer datierten Aktion zuordnen: Messe, Mailing, Beitrag, Urlaub.
- [ ] Eine einzige Verbesserung aus der Tabelle „Wenn Sie … sehen, dann …“ wählen und umsetzen.
- [ ] Die Vorschau der Karte öffnen, um Kontaktdaten, Links und Übersetzungen zu prüfen.
- [ ] Das erwartete Ergebnis notieren, um es im nächsten Monat zu kontrollieren.

Kann ich sehen, wer meine Karte angesehen hat?

Nein. Die Statistiken sind anonym. Sie lernen eine Person kennen, wenn sie Ihre Kontaktdatei speichert und Sie dann kontaktiert, Ihnen schreibt, einen Termin bucht oder ihre Karte mit Ihnen tauscht.

Warum habe ich mehr Aufrufe als eindeutige Besucher?

Weil dieselbe Person Ihre Karte mehrmals öffnen kann. Aufrufe zählen jedes Öffnen, eindeutige Besucher zählen jede Person einmal im Zeitraum.

Verfälschen meine eigenen Besuche die Zahlen?

Nicht, wenn Sie die Vorschau im Backoffice nutzen, denn sie wird nie gezählt. Testen Sie Ihre Karte besser nicht, indem Sie Ihren eigenen QR-Code scannen.

Kann ich mehr als 7 Tage sehen?

Ja, mit Signature oder Premium: 7, 30, 90 und 365 Tage, mit Quellen, Geräten, Ländern, Städten und letzter Aktivität.

Kann ich Klicks auf meine Schaltflächen messen?

Heute nicht. Verfolgen Sie besser gespeicherte Kontaktdateien und Teilungen, die das echte Interesse widerspiegeln.

Wie verfolge ich alle Karten meines Teams?

Mit Premium bietet die Seite Statistiken eine Gesamtansicht aller Karten des Unternehmens und eine Leistungstabelle pro Karte. Bei Fragen: hello@bloo.cards.

English GUIDE 06

Read your statistics and act

You will be able to read every figure on your card, tell a signal from chance and decide what to change each month.

For: every bloo.Cards cardholder and marketing managers who follow several cards.

IN THIS GUIDE

01 Where to find your statistics 24

02 Every indicator, simply explained 24

03 Where your visitors come from 25

04 What your plan shows 26

05 What is not counted, and your privacy 26

06 Interpreting without getting it wrong 27

07 If you see... then... 27

08 Your monthly routine and your questions 28

01 Where to find your statistics

You can check your figures in two places in the back office: on each card, and on a page that brings all your cards together.

1. **Sign in to the back office**
   Open your bloo.Cards space with your email address or your Google or LinkedIn account.

2. **Open a card**
   In the dashboard, click the card you want to analyse, then the Statistics tab. There you will find the card's tiles: views, unique visitors, scans, shares, saved contact files and Wallet additions.

3. **Switch to the overview**
   In the menu, the Statistics page charts views and unique visitors over time, followed by the breakdowns and recent activity, depending on your plan.

4. **Choose one card or all your cards**
   If you manage several cards, the selector at the top of the page switches between the overview and a specific card. Every figure on the page follows your choice.

5. **Change the period**
   The period buttons update the figures, the chart and the breakdowns in one click.

> Statistics are visible only to the cardholder and, for a company, to the people who manage the card. They never appear on the public card.

02 Every indicator, simply explained

A figure is only useful if you know exactly what it counts. Here is the definition of each tile.

Indicator	What it counts	What it tells you
Views	Every time your card is opened, including when the same person comes back.	How much attention your card receives.
Unique visitors	The different people who opened the card during the period. Someone who returns three times counts once.	The real size of your audience.
QR scans	Visits that came through your QR code, printed or shown on a screen.	Whether your printed materials and sharing screen are being used.
NFC	Visits that came from holding a phone against your NFC card.	Whether your physical card is really being used.

Indicator	What it counts	What it tells you
Shares	Times a visitor passed your card on: the phone's Share button, Copy link, WhatsApp, LinkedIn, X, Facebook, email or SMS.	Whether your card travels without you.
Saved contact files	Downloads of your contact file through the add-to-contacts button.	The action closest to a real connection.
Wallet additions	Times a bloo.Cards cardholder added your card to their Wallet.	Contacts who keep you in their network.

Clicks per button or module

Clicks on a specific button (call, directions, website) or on a module are not measured today. To judge a module, watch how saved contact files and shares change after you add it.

03 Where your visitors come from

Each visit is linked to its source. The addresses behind your QR codes and NFC cards carry a discreet marker that identifies them.

Contact QR, NFC, link or share › **Your card** opens in the browser › **Statistics** visit sorted by source › **Decision** you adjust your materials

QR code

The visitor scanned your QR code: on a flyer, a shop window, a badge, your physical card or your phone screen.

NFC

The visitor held their phone against your NFC card. A sign of a face-to-face meeting.

Link or share

The visitor received your link: copied, sent in a message or shared from your card or your Wallet.

Direct access

The visit has no identified source, for example an address typed by hand or a link without a marker.

04 What your plan shows

Every plan measures the essentials. Signature and Premium add depth, both over time and in detail.

Plan	Period	What you see
Free	7 days	Views, unique visitors, QR scans, shares, saved contact files.
Pro (€4.99/month, €3.99 billed annually)	7 days	The same indicators as Free, for a card enriched with modules.
Signature (€6.99/month, €5.99 billed annually)	7, 30, 90 and 365 days	Every indicator, plus sources, devices, countries, cities and recent activity.
Premium (€44.99/month, €39.99 billed annually)	7, 30, 90 and 365 days	As Signature, with an overview of all the company's cards and a performance table per card.

Recent activity lists the latest visits with their source, country, device type and time. It does not say who came: no visitor is named. Prices include VAT.

05 What is not counted, and your privacy

Honest figures leave out your own visits and respect your visitors.

- The preview of your card opened from the back office is never counted: no view, no share. Use it to check your card without inflating your figures.
- A visitor who shares several times in a row on the same channel is counted at most once a minute.
- Clicks on buttons and modules are not measured.
- Statistics are aggregated and anonymous: they never reveal a visitor's name, email address or phone number.
- Country and city are worked out on our own servers, without passing visitors' IP addresses to any third party.

Measuring is not tracking

bloo.Cards gives you audience measurement, not individual tracking. To find out who is interested in you, let the visitor take the first step: save your contact file, write to you, book an appointment or exchange their card.

06 Interpreting without getting it wrong

Figures show trends. They do not tell the whole story.

A scan is not a sale

A scan proves curiosity. The sale happens afterwards, in your follow-up and your offer.

Compare like with like

Compare 30 days with the previous 30 days, and a trade fair with last year's, not a Tuesday with a Saturday.

Beware of small numbers

Going from 2 to 4 views doubles the figure without proving anything. Wait for enough volume before drawing conclusions.

Read the ratios

Saved contact files divided by unique visitors: this ratio shows whether your card convinces, whatever the traffic.

Link figures to your actions

Note your fairs, mailings and posts. A peak can almost always be explained by a dated action.

Check against real life

Ask new customers how they found you. Their answer completes the figures.

> Fictional example: Léa Martens, an interior architect, sees 120 unique visitors and 18 saved contact files in one month, or 15 %. The next month, 90 visitors and 18 files: her audience falls, but her card convinces better.

07 If you see… then…

Six common situations and the practical decision that goes with each.

If you see…	It often means…	Then…
Plenty of views, few saved contact files	The card attracts but does not convince.	Complete your photo, job title and details, shorten your tagline and put your key modules first.
No QR scans although you hand out printed materials	The QR code is missing, too small or easy to miss.	Test each item with two phones, enlarge the QR code and add a clear invitation to scan.
Little NFC although you have an NFC card	The gesture is not yet natural for the people you meet.	Show them: hold your card against the back of their phone, and keep the QR code as a fallback.
A spike in views after a trade fair	Your presence sparked interest.	Follow up with the people you met within 48 hours and compare with your next event.
A large share of visitors from another region or country	Your audience goes beyond your main language.	Turn on the languages that matter (FR, NL, DE, with a paid plan) and check your translated texts.
Views falling over 30 days	Your card is circulating less.	Add its link to your email signature and your profiles, and share it at every new meeting.

08 Your monthly routine and your questions

Fifteen minutes a month is enough to keep a card that works for you.

- [ ] Note views, unique visitors and saved contact files, then work out the ratio of files per visitor.
- [ ] Compare with the previous month over the same length of time.
- [ ] Identify the main source (QR, NFC, link) and check that it matches your efforts.
- [ ] Link each peak or dip to a dated action: fair, mailing, post, holiday.
- [ ] Choose a single improvement from the “If you see... then...” table and apply it.
- [ ] Open the card preview to check details, links and translations.
- [ ] Write down the result you expect so you can check it next month.

Can I find out who viewed my card?

No. Statistics are anonymous. You get to know someone when they save your contact file and then contact you, write to you, book an appointment or exchange their card with you.

Why do I have more views than unique visitors?

Because the same person can open your card several times. Views count every opening; unique visitors count each person once over the period.

Do my own visits distort the figures?

Not if you use the back-office preview, which is never counted. Avoid testing your card by scanning your own QR code.

Can I see more than 7 days?

Yes, with Signature or Premium: 7, 30, 90 and 365 days, with sources, devices, countries, cities and recent activity.

Can I measure clicks on my buttons?

Not today. Follow saved contact files and shares instead: they reflect genuine interest.

How do I follow all my team's cards?

With Premium, the Statistics page gives an overview of all the company's cards and a performance table per card. Any questions: hello@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.