Devenir partenaire bloo.Cards

Vous saurez comment fonctionne le programme partenaire, comment poser votre candidature, habiller bloo.Cards à vos couleurs et accompagner vos clients avec vos propres services.

NL Partner worden van bloo.Cards

DE bloo.Cards-Partner werden

EN Become a bloo.Cards partner

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

Devenir partenaire bloo.Cards

Vous saurez comment fonctionne le programme partenaire, comment poser votre candidature, habiller bloo.Cards à vos couleurs et accompagner vos clients avec vos propres services.

Pour : agences, imprimeurs, intégrateurs, comptables et consultants qui veulent recommander, revendre ou accompagner bloo.Cards.

DANS CE GUIDE

01 Pourquoi devenir partenaire 3
02 Le programme en clair 3
03 Candidature et approbation 4
04 Votre marque : co-branding et domaine personnalisé 5
05 Le Mode Agence et vos services 6
06 Présenter bloo.Cards, et ce qu'on ne peut pas promettre 6
07 Checklist de démarrage 7
08 Questions fréquentes 8

01 Pourquoi devenir partenaire

Vos clients vous demandent déjà comment moderniser leur carte de visite, capter leurs contacts de salon ou mieux présenter leur équipe. bloo.Cards vous donne une réponse prête à l'emploi, que vous pouvez recommander sous votre propre identité visuelle.

Un revenu à la performance

Vous touchez 50 % du montant hors TVA de la première année d'abonnement de chaque client que vous apportez. L'inscription au programme est gratuite, sans palier ni objectif minimum.

Votre marque en avant

Vos clients voient votre logo et vos couleurs sur leur page d'inscription, leur espace de gestion, leurs e-mails et le pied de leur carte, avec la mention « Powered by bloo.cards ».

Vos services en plus

Design, impression, installation de supports, formation : vous restez libre de vendre vos propres prestations autour de bloo.Cards, à vos tarifs.

bloo.Cards est une plateforme belge de cartes de visite digitales, éditée par Molderez-Consult SRL et hébergée dans l'Union européenne. La plateforme est disponible en français, en néerlandais, en allemand et en anglais, ce qui vous permet de servir des clients partout en Belgique et au Luxembourg avec le même outil.

02 Le programme en clair

Une règle simple : vous êtes rémunéré sur la première année des clients qui s'inscrivent par votre lien, une fois qu'ils ont payé.

- Commission : 50 % du montant hors TVA des factures d'abonnement payées par le client pendant sa première année.
- Abonnement annuel : la commission est calculée en une fois, après le paiement du client.
- Abonnement mensuel : la commission suit chaque mensualité payée, pendant les 12 premiers mois.
- Les années suivantes ne donnent pas lieu à commission. Un montant impayé ou remboursé n'en donne pas non plus.
- Les commissions sont validées par bloo.Cards puis versées par virement bancaire, selon les conditions du contrat revendeur.

Formule choisie par le client (annuelle)	Prix TVAC	Montant hors TVA	Votre commission
Pro	3,99 €/mois, soit 47,88 €/an	39,57 €	19,79 €
Signature	5,99 €/mois, soit 71,88 €/an	59,40 €	29,70 €
Premium (cartes illimitées pour l'entreprise)	39,99 €/mois, soit 479,88 €/an	396,60 €	198,30 €

Le rattachement se fait à l'inscription, et seulement à ce moment-là

Un client vous est rattaché uniquement s'il crée son compte à partir de votre lien personnel, qui contient votre code revendeur, ou depuis votre domaine personnalisé. Le rattachement n'est jamais rétroactif : un client déjà inscrit ne peut pas vous être attribué après coup, et un compte ne peut être rattaché qu'à un seul revendeur. Envoyez donc toujours votre lien avant que le client ne s'inscrive.

> Exemples calculés sur les prix publics TVAC d'octobre 2026 (TVA belge de 21 %). Les cartes PVC et les prestations hors abonnement n'entrent pas dans la commission.

03 Candidature et approbation

Le programme est ouvert sur candidature. Chaque demande est étudiée, sans exigence d'expérience minimale.

1. **Posez votre candidature**
   Rendez-vous sur la page Revendeurs du site bloo.cards. Indiquez votre pays, le nombre de clients que vous envisagez et présentez votre projet. Vous recevez une référence et un accusé de réception par e-mail.

2. **Étude de votre dossier**
   L'équipe bloo.Cards examine votre activité et votre projet, puis vous contacte directement. Aucun compte n'est créé tant que la candidature n'est pas acceptée.

3. **Activation de votre compte**
   Une fois approuvé, vous recevez un e-mail d'activation. Votre espace revendeur est ouvert, et une carte de démonstration pré-remplie en offre Signature vous est offerte tant que vous êtes revendeur.

4. **Acceptez le contrat revendeur**
   À la première connexion, vous lisez et acceptez le contrat en ligne. Tant qu'il n'est pas accepté, votre espace reste en lecture seule.

5. **Configurez votre habillage**
   Déposez votre logo, choisissez vos deux couleurs et récupérez votre lien d'inscription. Vous êtes prêt à recommander bloo.Cards.

Votre espace revendeur rassemble la liste de vos clients rattachés, le suivi de vos commissions, votre habillage, votre domaine personnalisé et le kit revendeur à télécharger.

04 Votre marque : co-branding et domaine personnalisé

Vos clients reconnaissent votre agence à chaque étape, tandis que la plateforme reste opérée par bloo.Cards.

Deux couleurs et un logo

Choisissez une couleur principale et une couleur secondaire, puis déposez un logo carré d'au moins 400 × 400 pixels (PNG, JPG ou WEBP). La couleur du texte s'adapte automatiquement pour rester lisible.

Partout où votre client passe

Votre logo remplace celui de bloo.cards en tête de la page d'inscription et dans le menu de l'espace de gestion, et le Wallet mentionne votre nom. Le pied de la carte publique affiche « Powered by bloo.cards ».

Des e-mails à vos couleurs

Les e-mails envoyés à vos clients portent votre logo dans l'en-tête, avec « Powered by bloo.cards » en dessous.

Un parcours cohérent

Arrivé par votre lien, le client garde votre habillage pendant tout le parcours : inscription, connexion, mot de passe oublié.

1 **Choisissez un sous-domaine**

Dans votre espace revendeur, rubrique Mon domaine, saisissez un sous-domaine que vous possédez, par exemple cartes.agence-exemple.be.

2 **Ajoutez deux enregistrements DNS**

Chez votre gestionnaire de noms de domaine, créez l'enregistrement CNAME et l'enregistrement TXT de vérification affichés dans votre espace, avec leurs boutons de copie.

3 **Laissez la vérification se faire**

La plateforme vérifie votre domaine automatiquement. Le certificat HTTPS est obtenu puis renouvelé sans intervention de votre part. Un e-mail vous confirme que le domaine est actif.

4 **Partagez votre adresse**

Sur votre domaine, l'accueil mène à l'inscription à vos couleurs, et chaque compte créé vous est rattaché, même sans lien.

> « agence-exemple.be » est un nom fictif. Le domaine personnalisé fonctionne avec un sous-domaine ; un domaine nu n'est pas recommandé.

05 Le Mode Agence et vos services

Certains clients veulent une carte conçue pour eux, clé en main. Le Mode Agence répond à cette demande, et votre savoir-faire peut compléter l'offre.

Demande brief du client › **Devis** sur mesure › **Acompte** 50 % à l'acceptation › **Conception** validation du design › **Mise en ligne** après le solde

- Design délégué : la carte est conçue selon la charte du client, toujours sur devis.
- Prix : minimum 500 € pour une identité graphique.
- Paiement : 50 % d'acompte à l'acceptation du devis, puis solde avant la mise en ligne. Tant que le solde n'est pas payé, le design reste en brouillon.
- Modules sur mesure : possibles sur devis, étudiés au cas par cas.
- Les demandes se font depuis le menu Agence de l'espace de gestion du client, pour les comptes avec une offre payante.

Design
Création de visuels, adaptation de la charte, choix des photos et des textes de la carte.

Impression
Supports imprimés avec QR code : affichettes, chevalets de comptoir, kakémonos, badges.

Installation des supports
Pose des QR codes et supports NFC en magasin, sur un stand ou en vitrine.

Formation
Prise en main de la carte, du Wallet et du back-office pour les équipes de vos clients, configuration et export des contacts vers leur CRM.

Ces services sont les vôtres : vous les vendez et les facturez vous-même, à vos tarifs, en plus de la commission bloo.Cards sur les abonnements.

> La réalisation du Mode Agence par des revendeurs qualifiés en design ou en impression des cartes NFC est prévue. Elle est à venir : pour l'instant, orientez vos clients vers bloo.Cards pour toute demande de Mode Agence.

06 Présenter bloo.Cards, et ce qu'on ne peut pas promettre

Votre crédibilité est votre premier actif. Appuyez-vous sur les documents officiels et ne promettez que ce qui existe.

- Le kit revendeur, disponible dans votre espace : catalogue client avec emplacement pour votre logo et votre lien, document du programme, textes prêts à copier en français, néerlandais et anglais, visuels et logos officiels.
- Les guides clients bloo.Cards, pour montrer concrètement comment créer sa carte, la partager et gérer ses contacts.

- Les pages Tarifs et Revendeurs du site bloo.cards, qui font foi pour les prix et les conditions.
- Pour un livre blanc, un modèle de proposition commerciale ou une question précise, écrivez à hello@bloo.cards.

Vous pouvez dire	Évitez de promettre
Une offre Gratuite à vie existe pour commencer.	Une remise ou un tarif spécial que vous auriez inventé.
Pro dès 4,99 €/mois, Signature dès 6,99 €/mois, Premium dès 44,99 €/mois, TVAC (moins cher en annuel).	Des fonctions annoncées « bientôt » comme si elles étaient disponibles.
La carte PVC NFC coûte 14,99 €.	Une date de livraison d'une fonction future.
Les données sont hébergées dans l'Union européenne.	Une conformité juridique au-delà de ce que décrivent les pages officielles.
Corporate et Mode Agence se font sur devis.	Un prix de Mode Agence sans devis de bloo.Cards.

Respectez la vie privée de vos clients

Dans votre espace, vous voyez le nom, la société, l'e-mail, la formule, le nombre de cartes, l'état de l'abonnement et les factures hors TVA de la première année de vos clients. Vous ne voyez pas leurs contacts ni le contenu de leurs échanges. Un client peut s'opposer à l'affichage de ses données : il apparaît alors masqué, et votre commission est maintenue.

07 Checklist de démarrage

Cochez ces étapes pendant votre premier mois de partenariat.

- [ ] Ma candidature est acceptée et mon compte revendeur est activé.
- [ ] J'ai lu et accepté le contrat revendeur dans mon espace.
- [ ] J'ai déposé un logo carré d'au moins 400 × 400 pixels et choisi mes deux couleurs.
- [ ] J'ai ouvert mon lien d'inscription en navigation privée pour vérifier mon habillage.
- [ ] J'ai configuré ma carte de démonstration Signature pour la montrer en rendez-vous.
- [ ] J'ai téléchargé le kit revendeur et préparé mes premiers messages.
- [ ] J'ai relié mon sous-domaine, si je veux une adresse à mon nom.

- [ ] J'ai défini mes propres prestations (design, impression, installation, formation) et leurs tarifs.
- [ ] J'envoie toujours mon lien avant l'inscription d'un client.
- [ ] Je consulte chaque mois mes clients rattachés et mes commissions.

08 Questions fréquentes

L'inscription au programme est-elle payante ?

Non. L'inscription comme revendeur est gratuite, sans frais cachés, sans palier ni objectif minimum.

Un client qui s'est inscrit sans mon lien peut-il m'être rattaché ensuite ?

Non. Le rattachement se fait uniquement à la création du compte, par votre lien ou votre domaine personnalisé. Il n'est jamais rétroactif.

Quand suis-je payé ?

Après le paiement du client : en une fois pour un abonnement annuel, mois par mois pendant 12 mois pour un abonnement mensuel. Les commissions sont validées puis versées par virement.

Touche-je une commission les années suivantes ?

Non. Le programme porte sur la première année d'abonnement de chaque client apporté.

Mon logo apparaît-il seul sur les cartes de mes clients ?

Votre logo et vos couleurs apparaissent sur l'inscription, l'espace de gestion et les e-mails, et votre nom dans le Wallet. La mention « Powered by bloo.cards » reste toujours visible.

Le certificat HTTPS de mon domaine doit-il être renouvelé à la main ?

Non. Il est obtenu et renouvelé automatiquement. Vous êtes prévenu par e-mail si votre enregistrement DNS pose un problème.

Puis-je vendre mes propres prestations ?

Oui. Design, impression, installation de supports ou formation : vous les facturez vous-même, à vos tarifs, en plus de votre commission.

Qui contacter pour une question ?

Écrivez à hello@bloo.cards en indiquant votre référence de candidature ou votre nom de revendeur.

Partner worden van bloo.Cards

U leert hoe het partnerprogramma werkt, hoe u zich kandidaat stelt, hoe u bloo.Cards in uw eigen huisstijl aanbiedt en hoe u uw klanten met uw eigen diensten begeleidt.

Voor: bureaus, drukkerijen, integratoren, boekhouders en consultants die bloo.Cards willen aanbevelen, doorverkopen of begeleiden.

IN DEZE GIDS

01 Waarom partner worden 10
02 Het programma in het kort 10
03 Kandidatuur en goedkeuring 11
04 Uw merk: co-branding en eigen domein 12
05 De Agentuurmodus en uw diensten 13
06 bloo.Cards voorstellen, en wat u niet kunt beloven 13
07 Checklist om te starten 14
08 Veelgestelde vragen 15

01 Waarom partner worden

Uw klanten vragen u nu al hoe ze hun visitekaartje kunnen moderniseren, hun beurscontacten kunnen vastleggen of hun team beter kunnen voorstellen. bloo.Cards geeft u een kant-en-klaar antwoord, dat u onder uw eigen huisstijl kunt aanbevelen.

Inkomsten op basis van resultaat

U ontvangt 50 % van het bedrag exclusief btw van het eerste abonnementsjaar van elke klant die u aanbrengt. Inschrijven in het programma is gratis, zonder niveaus of minimumdoelstelling.

Uw merk op de voorgrond

Uw klanten zien uw logo en kleuren op hun registratiepagina, in hun beheeromgeving, in hun e-mails en onderaan hun kaart, met de vermelding « Powered by bloo.cards ».

Uw diensten erbovenop

Ontwerp, drukwerk, plaatsing van dragers, opleiding: u blijft vrij om uw eigen diensten rond bloo.Cards te verkopen, tegen uw eigen tarieven.

bloo.Cards is een Belgisch platform voor digitale visitekaartjes, uitgegeven door Molderez-Consult SRL en gehost in de Europese Unie. Het platform is beschikbaar in het Frans, Nederlands, Duits en Engels, zodat u met hetzelfde hulpmiddel klanten in heel België en Luxemburg kunt bedienen.

02 Het programma in het kort

Eén eenvoudige regel: u wordt vergoed op het eerste jaar van de klanten die zich via uw link inschrijven, zodra zij betaald hebben.

- Commissie: 50 % van het bedrag exclusief btw van de abonnementsfacturen die de klant tijdens zijn eerste jaar betaalt.
- Jaarabonnement: de commissie wordt in één keer berekend, na de betaling door de klant.
- Maandabonnement: de commissie volgt elke betaalde maandtermijn, gedurende de eerste 12 maanden.
- De volgende jaren geven geen recht op commissie. Een onbetaald of terugbetaald bedrag evenmin.
- De commissies worden door bloo.Cards gevalideerd en daarna per bankoverschrijving uitbetaald, volgens de voorwaarden van het wederverkopercontract.

Formule van de klant (jaarlijks)	Prijs incl. btw	Bedrag excl. btw	Uw commissie
Pro	3,99 €/maand, of 47,88 €/jaar	39,57 €	19,79 €
Signature	5,99 €/maand, of 71,88 €/jaar	59,40 €	29,70 €
Premium (onbeperkt kaarten voor het bedrijf)	39,99 €/maand, of 479,88 €/jaar	396,60 €	198,30 €

De koppeling gebeurt bij de inschrijving, en alleen op dat moment

Een klant wordt alleen aan u gekoppeld als hij zijn account aanmaakt via uw persoonlijke link, die uw wederverkoperscode bevat, of via uw eigen domein. De koppeling werkt nooit met terugwerkende kracht: een klant die al ingeschreven is, kan achteraf niet aan u worden toegewezen, en een account kan maar aan één wederverkoper gekoppeld zijn. Stuur uw link dus altijd vóór de klant zich inschrijft.

> Voorbeelden berekend op de publieke prijzen incl. btw van oktober 2026 (Belgische btw van 21 %). PVC-kaarten en diensten buiten het abonnement vallen niet onder de commissie.

03 Kandidatuur en goedkeuring

Het programma staat open op basis van een kandidatuur. Elke aanvraag wordt bekeken, zonder minimale ervaring.

1. **Stel u kandidaat**
   Ga naar de pagina Wederverkopers op bloo.cards. Vermeld uw land en het aantal klanten dat u voor ogen hebt, en stel uw project voor. U ontvangt een referentie en een ontvangstbevestiging per e-mail.

2. **Beoordeling van uw dossier**
   Het team van bloo.Cards bekijkt uw activiteit en uw project en neemt daarna rechtstreeks contact met u op. Er wordt geen account aangemaakt zolang de kandidatuur niet aanvaard is.

3. **Activering van uw account**
   Na goedkeuring ontvangt u een activeringsmail. Uw wederverkopersomgeving staat open, en u krijgt een vooraf ingevulde demokaart in de formule Signature, gratis zolang u wederverkoper bent.

4. **Aanvaard het wederverkopercontract**
   Bij de eerste aanmelding leest en aanvaardt u het contract online. Zolang dat niet gebeurd is, blijft uw omgeving alleen-lezen.

5. **Stel uw huisstijl in**
   Laad uw logo op, kies uw twee kleuren en haal uw registratielink op. U bent klaar om bloo.Cards aan te bevelen.

Uw wederverkopersomgeving bundelt de lijst van uw gekoppelde klanten, de opvolging van uw commissies, uw huisstijl, uw eigen domein en de wederverkoperskit om te downloaden.

04 Uw merk: co-branding en eigen domein

Uw klanten herkennen uw bureau bij elke stap, terwijl het platform door bloo.Cards wordt beheerd.

Twee kleuren en een logo

Kies een hoofdkleur en een secundaire kleur, en laad een vierkant logo op van minstens 400 × 400 pixels (PNG, JPG of WEBP). De tekstkleur past zich automatisch aan zodat alles leesbaar blijft.

Overal waar uw klant komt

Uw logo vervangt dat van bloo.cards bovenaan de registratiepagina en in het menu van de beheeromgeving, en de Wallet vermeldt uw naam. Onderaan de publieke kaart staat « Powered by bloo.cards ».

E-mails in uw kleuren

De e-mails aan uw klanten dragen uw logo in de koptekst, met « Powered by bloo.cards » eronder.

Een consistent traject

Wie via uw link binnenkomt, behoudt uw huisstijl tijdens het hele traject: inschrijving, aanmelding, wachtwoord vergeten.

1 **Kies een subdomein**

Voer in uw wederverkopersomgeving, onder Mijn domein, een subdomein in dat u bezit, bijvoorbeeld kaarten.bureau-voorbeeld.be.

2 **Voeg twee DNS-records toe**

Maak bij uw domeinnaambeheerder het CNAME-record en het TXT-verificatierecord aan die in uw omgeving worden getoond, met hun kopieerknoppen.

3 **Laat de verificatie gebeuren**

Het platform controleert uw domein automatisch. Het HTTPS-certificaat wordt verkregen en vernieuwd zonder dat u iets hoeft te doen. Een e-mail bevestigt dat het domein actief is.

4 **Deel uw adres**

Op uw domein leidt de startpagina naar de inschrijving in uw kleuren, en elk aangemaakt account wordt aan u gekoppeld, ook zonder link.

> « bureau-voorbeeld.be » is een fictieve naam. Het eigen domein werkt met een subdomein; een kaal domein wordt afgeraden.

05 De Agentuurmodus en uw diensten

Sommige klanten willen een kaart die voor hen ontworpen is, kant-en-klaar. De Agentuurmodus beantwoordt die vraag, en uw vakmanschap kan het aanbod aanvullen.

Aanvraag briefing van de klant › **Offerte** op maat › **Voorschot** 50 % bij aanvaarding › **Ontwerp** goedkeuring van het design › **Online** na het saldo

- Uitbesteed ontwerp: de kaart wordt ontworpen volgens de huisstijl van de klant, altijd op offerte.
- Prijs: minimaal 500 € voor een grafische identiteit.
- Betaling: 50 % voorschot bij aanvaarding van de offerte, daarna het saldo vóór de publicatie. Zolang het saldo niet betaald is, blijft het ontwerp een concept.
- Modules op maat: mogelijk op offerte, geval per geval bekeken.
- Aanvragen gebeuren via het menu Agentuur in de beheeromgeving van de klant, voor accounts met een betaalde formule.

Ontwerp
Beelden maken, de huisstijl aanpassen, foto's en teksten voor de kaart kiezen.

Drukwerk
Drukwerk met QR-code: affiches, toonbankdisplays, roll-ups, badges.

Plaatsing van dragers
QR-codes en NFC-dragers plaatsen in de winkel, op een beursstand of in de etalage.

Opleiding
De kaart, de Wallet en de back-office leren gebruiken voor de teams van uw klanten, configuratie en export van contacten naar hun CRM.

Deze diensten zijn van u: u verkoopt en factureert ze zelf, tegen uw eigen tarieven, bovenop de commissie van bloo.Cards op de abonnementen.

> De uitvoering van de Agentuurmodus door wederverkopers die gekwalificeerd zijn voor ontwerp of het drukken van NFC-kaarten is gepland. Ze komt later: verwijs uw klanten voorlopig naar bloo.Cards voor elke aanvraag in de Agentuurmodus.

06 bloo.Cards voorstellen, en wat u niet kunt beloven

Uw geloofwaardigheid is uw belangrijkste troef. Steun op de officiële documenten en beloof alleen wat bestaat.

- De wederverkoperskit in uw omgeving: klantencatalogus met plaats voor uw logo en link, programmadocument, kant-en-klare teksten in het Frans, Nederlands en Engels, officiële beelden en logo's.
- De klantengidsen van bloo.Cards, om concreet te tonen hoe men een kaart aanmaakt, deelt en contacten beheert.

- De pagina's Tarieven en Wederverkopers op bloo.cards, die gelden als referentie voor prijzen en voorwaarden.
- Voor een whitepaper, een model van commercieel voorstel of een specifieke vraag: schrijf naar hello@bloo.cards.

Dit kunt u zeggen	Vermijd te beloven
Er bestaat een levenslang gratis formule om te starten.	Een korting of speciaal tarief dat u zelf bedacht hebt.
Pro vanaf 4,99 €/maand, Signature vanaf 6,99 €/maand, Premium vanaf 44,99 €/maand, incl. btw (goedkoper per jaar).	Functies die als « binnenkort » zijn aangekondigd, alsof ze al beschikbaar zijn.
De PVC NFC-kaart kost 14,99 €.	Een leverdatum voor een toekomstige functie.
De gegevens worden gehost in de Europese Unie.	Juridische conformiteit verder dan wat de officiële pagina's beschrijven.
Corporate en de Agentuurmodus gaan op offerte.	Een prijs voor de Agentuurmodus zonder offerte van bloo.Cards.

Respecteer de privacy van uw klanten

In uw omgeving ziet u van uw klanten de naam, het bedrijf, het e-mailadres, de formule, het aantal kaarten, de status van het abonnement en de facturen excl. btw van het eerste jaar. U ziet hun contacten en de inhoud van hun uitwisselingen niet. Een klant kan zich verzetten tegen de weergave van zijn gegevens: hij verschijnt dan gemaskeerd, en uw commissie blijft behouden.

07 Checklist om te starten

Vink deze stappen af tijdens uw eerste maand als partner.

- [ ] Mijn kandidatuur is aanvaard en mijn wederverkopersaccount is geactiveerd.
- [ ] Ik heb het wederverkopercontract in mijn omgeving gelezen en aanvaard.
- [ ] Ik heb een vierkant logo van minstens 400 × 400 pixels opgeladen en mijn twee kleuren gekozen.
- [ ] Ik heb mijn registratielink in een privévenster geopend om mijn huisstijl te controleren.
- [ ] Ik heb mijn Signature-demokaart ingesteld om ze tijdens afspraken te tonen.
- [ ] Ik heb de wederverkoperskit gedownload en mijn eerste berichten voorbereid.
- [ ] Ik heb mijn subdomein gekoppeld, als ik een adres op mijn naam wil.

- [ ] Ik heb mijn eigen diensten (ontwerp, drukwerk, plaatsing, opleiding) en hun tarieven bepaald.
- [ ] Ik stuur altijd mijn link vóór een klant zich inschrijft.
- [ ] Ik bekijk elke maand mijn gekoppelde klanten en mijn commissies.

08 Veelgestelde vragen

Is inschrijven in het programma betalend?

Nee. Inschrijven als wederverkoper is gratis, zonder verborgen kosten, zonder niveaus of minimumdoelstelling.

Kan een klant die zich zonder mijn link heeft ingeschreven later aan mij gekoppeld worden?

Nee. De koppeling gebeurt alleen bij het aanmaken van het account, via uw link of uw eigen domein. Ze werkt nooit met terugwerkende kracht.

Wanneer word ik betaald?

Na de betaling door de klant: in één keer bij een jaarabonnement, maand per maand gedurende 12 maanden bij een maandabonnement. De commissies worden gevalideerd en daarna per overschrijving uitbetaald.

Ontvang ik ook de volgende jaren commissie?

Nee. Het programma betreft het eerste abonnementsjaar van elke aangebrachte klant.

Staat alleen mijn logo op de kaarten van mijn klanten?

Uw logo en kleuren verschijnen op de inschrijving, de beheeromgeving en de e-mails, en uw naam in de Wallet. De vermelding « Powered by bloo.cards » blijft altijd zichtbaar.

Moet ik het HTTPS-certificaat van mijn domein zelf vernieuwen?

Nee. Het wordt automatisch verkregen en vernieuwd. U wordt per e-mail verwittigd als uw DNS-record een probleem vertoont.

Mag ik mijn eigen diensten verkopen?

Ja. Ontwerp, drukwerk, plaatsing van dragers of opleiding: u factureert ze zelf, tegen uw eigen tarieven, bovenop uw commissie.

Wie contacteer ik met een vraag?

Schrijf naar hello@bloo.cards en vermeld uw kandidatuurreferentie of uw naam als wederverkoper.

bloo.Cards-Partner werden

Sie erfahren, wie das Partnerprogramm funktioniert, wie Sie sich bewerben, bloo.Cards in Ihrem eigenen Erscheinungsbild anbieten und Ihre Kunden mit eigenen Leistungen begleiten.

Für: Agenturen, Druckereien, Integratoren, Buchhalter und Berater, die bloo.Cards empfehlen, weiterverkaufen oder begleiten möchten.

IN DIESEM LEITFADEN

01 Warum Partner werden 17
02 Das Programm auf einen Blick 17
03 Bewerbung und Freigabe 18
04 Ihre Marke: Co-Branding und eigene Domain 19
05 Der Agenturmodus und Ihre Leistungen 20
06 bloo.Cards vorstellen, und was Sie nicht versprechen können 20
07 Checkliste für den Start 21
08 Häufige Fragen 22

01 Warum Partner werden

Ihre Kunden fragen Sie schon heute, wie sie ihre Visitenkarte modernisieren, Messekontakte erfassen oder ihr Team besser vorstellen können. bloo.Cards gibt Ihnen eine sofort einsetzbare Antwort, die Sie unter Ihrem eigenen Erscheinungsbild empfehlen können.

Erfolgsabhängige Vergütung

Sie erhalten 50 % des Nettobetrags (ohne MwSt.) des ersten Abonnementjahres jedes Kunden, den Sie vermitteln. Die Teilnahme am Programm ist kostenlos, ohne Stufen und ohne Mindestziel.

Ihre Marke im Vordergrund

Ihre Kunden sehen Ihr Logo und Ihre Farben auf ihrer Registrierungsseite, in ihrem Verwaltungsbereich, in ihren E-Mails und unten auf ihrer Karte, mit dem Hinweis « Powered by bloo.cards ».

Ihre Leistungen zusätzlich

Design, Druck, Montage von Trägern, Schulung: Sie können Ihre eigenen Leistungen rund um bloo.Cards frei zu Ihren eigenen Preisen verkaufen.

bloo.Cards ist eine belgische Plattform für digitale Visitenkarten, herausgegeben von der Molderez-Consult SRL und in der Europäischen Union gehostet. Die Plattform ist auf Französisch, Niederländisch, Deutsch und Englisch verfügbar. So bedienen Sie Kunden in ganz Belgien und Luxemburg mit demselben Werkzeug.

02 Das Programm auf einen Blick

Eine einfache Regel: Sie werden für das erste Jahr der Kunden vergütet, die sich über Ihren Link registrieren, sobald diese bezahlt haben.

- Provision: 50 % des Nettobetrags (ohne MwSt.) der Abonnementrechnungen, die der Kunde in seinem ersten Jahr bezahlt.
- Jahresabonnement: Die Provision wird nach der Zahlung des Kunden in einem Betrag berechnet.
- Monatsabonnement: Die Provision folgt jeder bezahlten Monatsrate, während der ersten 12 Monate.
- Für die Folgejahre gibt es keine Provision. Für unbezahlte oder erstattete Beträge ebenfalls nicht.
- Die Provisionen werden von bloo.Cards geprüft und anschließend per Banküberweisung ausgezahlt, gemäß den Bedingungen des Wiederverkäufervertrags.

Paket des Kunden (jährlich)	Preis inkl. MwSt.	Betrag ohne MwSt.	Ihre Provision
Pro	3,99 €/Monat, also 47,88 €/Jahr	39,57 €	19,79 €
Signature	5,99 €/Monat, also 71,88 €/Jahr	59,40 €	29,70 €
Premium (unbegrenzt viele Karten für das Unternehmen)	39,99 €/Monat, also 479,88 €/Jahr	396,60 €	198,30 €

Die Zuordnung erfolgt bei der Registrierung, und nur dann

Ein Kunde wird Ihnen nur zugeordnet, wenn er sein Konto über Ihren persönlichen Link mit Ihrem Wiederverkäufercode oder über Ihre eigene Domain anlegt. Die Zuordnung gilt nie rückwirkend: Ein bereits registrierter Kunde kann Ihnen nicht nachträglich zugewiesen werden, und ein Konto kann nur einem einzigen Wiederverkäufer zugeordnet sein. Senden Sie Ihren Link deshalb immer, bevor sich der Kunde registriert.

> Beispiele berechnet auf Basis der öffentlichen Preise inkl. MwSt. vom Oktober 2026 (belgische MwSt. von 21 %). PVC-Karten und Leistungen außerhalb des Abonnements sind nicht provisionsberechtigt.

03 Bewerbung und Freigabe

Die Teilnahme erfolgt auf Bewerbung. Jede Anfrage wird geprüft, eine Mindesterfahrung ist nicht erforderlich.

1. **Bewerben Sie sich**
   Öffnen Sie die Seite für Wiederverkäufer auf bloo.cards. Geben Sie Ihr Land und die geplante Kundenzahl an und stellen Sie Ihr Vorhaben vor. Sie erhalten eine Referenz und eine Eingangsbestätigung per E-Mail.

2. **Prüfung Ihrer Bewerbung**
   Das bloo.Cards-Team prüft Ihre Tätigkeit und Ihr Vorhaben und kontaktiert Sie anschließend direkt. Solange die Bewerbung nicht angenommen ist, wird kein Konto angelegt.

3. **Aktivierung Ihres Kontos**
   Nach der Freigabe erhalten Sie eine Aktivierungs-E-Mail. Ihr Wiederverkäuferbereich ist geöffnet, und eine vorausgefüllte Demokarte im Paket Signature steht Ihnen kostenlos zur Verfügung, solange Sie Wiederverkäufer sind.

4. **Akzeptieren Sie den Wiederverkäufervertrag**
   Bei der ersten Anmeldung lesen und akzeptieren Sie den Vertrag online. Bis dahin ist Ihr Bereich nur lesbar.

5. **Richten Sie Ihr Erscheinungsbild ein**
   Laden Sie Ihr Logo hoch, wählen Sie Ihre zwei Farben und holen Sie Ihren Registrierungslink ab. Sie können bloo.Cards jetzt empfehlen.

Ihr Wiederverkäuferbereich bündelt die Liste Ihrer zugeordneten Kunden, die Übersicht Ihrer Provisionen, Ihr Erscheinungsbild, Ihre eigene Domain und das Wiederverkäufer-Kit zum Herunterladen.

04 Ihre Marke: Co-Branding und eigene Domain

Ihre Kunden erkennen Ihre Agentur bei jedem Schritt, während die Plattform von bloo.Cards betrieben wird.

Zwei Farben und ein Logo

Wählen Sie eine Haupt- und eine Sekundärfarbe und laden Sie ein quadratisches Logo von mindestens 400 × 400 Pixeln hoch (PNG, JPG oder WEBP). Die Textfarbe passt sich automatisch an, damit alles lesbar bleibt.

Überall, wo Ihr Kunde unterwegs ist

Ihr Logo ersetzt das von bloo.cards oben auf der Registrierungsseite und im Menü des Verwaltungsbereichs, und das Wallet nennt Ihren Namen. Unten auf der öffentlichen Karte steht « Powered by bloo.cards ».

E-Mails in Ihren Farben

Die E-Mails an Ihre Kunden tragen Ihr Logo in der Kopfzeile, darunter « Powered by bloo.cards ».

Ein durchgängiger Ablauf

Wer über Ihren Link kommt, behält Ihr Erscheinungsbild während des gesamten Ablaufs: Registrierung, Anmeldung, Passwort vergessen.

1 Wählen Sie eine Subdomain

Geben Sie in Ihrem Wiederverkäuferbereich unter Meine Domain eine Subdomain ein, die Ihnen gehört, zum Beispiel karten.agentur-beispiel.be.

2 Fügen Sie zwei DNS-Einträge hinzu

Legen Sie bei Ihrem Domainanbieter den CNAME-Eintrag und den TXT-Prüfeintrag an, die in Ihrem Bereich mit Kopierschaltflächen angezeigt werden.

3 Lassen Sie die Prüfung laufen

Die Plattform prüft Ihre Domain automatisch. Das HTTPS-Zertifikat wird ohne Ihr Zutun ausgestellt und erneuert. Eine E-Mail bestätigt, dass die Domain aktiv ist.

4 Teilen Sie Ihre Adresse

Auf Ihrer Domain führt die Startseite zur Registrierung in Ihren Farben, und jedes neu angelegte Konto wird Ihnen zugeordnet, auch ohne Link.

> « agentur-beispiel.be » ist ein fiktiver Name. Die eigene Domain funktioniert mit einer Subdomain; eine reine Hauptdomain wird nicht empfohlen.

05 Der Agenturmodus und Ihre Leistungen

Manche Kunden möchten eine Karte, die schlüsselfertig für sie gestaltet wird. Der Agenturmodus erfüllt diesen Wunsch, und Ihr Know-how kann das Angebot ergänzen.

Anfrage Briefing des Kunden › **Angebot** individuell › **Anzahlung** 50 % bei Annahme › **Gestaltung** Freigabe des Designs › **Online** nach der Restzahlung

- Ausgelagertes Design: Die Karte wird nach dem Corporate Design des Kunden gestaltet, immer auf Angebot.
- Preis: mindestens 500 € für eine grafische Identität.
- Zahlung: 50 % Anzahlung bei Annahme des Angebots, der Restbetrag vor der Veröffentlichung. Solange der Restbetrag offen ist, bleibt das Design ein Entwurf.
- Maßgeschneiderte Module: auf Angebot möglich, im Einzelfall geprüft.
- Anfragen erfolgen über das Menü Agentur im Verwaltungsbereich des Kunden, für Konten mit einem kostenpflichtigen Paket.

Design
Visuals erstellen, das Corporate Design anpassen, Fotos und Texte der Karte auswählen.

Druck
Drucksachen mit QR-Code: Aushänge, Thekenaufsteller, Roll-ups, Badges.

Montage von Trägern
QR-Codes und NFC-Träger im Geschäft, am Messestand oder im Schaufenster anbringen.

Schulung
Einführung in Karte, Wallet und Backoffice für die Teams Ihrer Kunden, Einrichtung und Export der Kontakte in ihr CRM.

Diese Leistungen gehören Ihnen: Sie verkaufen und berechnen sie selbst, zu Ihren eigenen Preisen, zusätzlich zur bloo.Cards-Provision auf die Abonnements.

> Die Umsetzung des Agenturmodus durch Wiederverkäufer, die für Design oder den Druck von NFC-Karten qualifiziert sind, ist geplant. Sie folgt später: Verweisen Sie Ihre Kunden vorerst bei jeder Anfrage zum Agenturmodus an bloo.Cards.

06 bloo.Cards vorstellen, und was Sie nicht versprechen können

Ihre Glaubwürdigkeit ist Ihr wichtigstes Kapital. Stützen Sie sich auf die offiziellen Unterlagen und versprechen Sie nur, was es gibt.

- Das Wiederverkäufer-Kit in Ihrem Bereich: Kundenkatalog mit Platz für Ihr Logo und Ihren Link, Programmunterlage, fertige Texte auf Französisch, Niederländisch und Englisch, offizielle Bilder und Logos.
- Die Kundenleitfäden von bloo.Cards, um konkret zu zeigen, wie man eine Karte erstellt, teilt und Kontakte verwaltet.

- Die Seiten Preise und Wiederverkäufer auf bloo.cards, die für Preise und Bedingungen maßgeblich sind.
- Für ein Whitepaper, eine Vorlage für ein Verkaufsangebot oder eine konkrete Frage schreiben Sie an hello@bloo.cards.

Das können Sie sagen	Vermeiden Sie zu versprechen
Es gibt ein lebenslang kostenloses Paket zum Einstieg.	Einen Rabatt oder Sonderpreis, den Sie selbst erfunden haben.
Pro ab 4,99 €/Monat, Signature ab 6,99 €/Monat, Premium ab 44,99 €/Monat, inkl. MwSt. (jährlich günstiger).	Als « bald verfügbar » angekündigte Funktionen, als wären sie schon da.
Die PVC-NFC-Karte kostet 14,99 €.	Einen Liefertermin für eine künftige Funktion.
Die Daten werden in der Europäischen Union gehostet.	Rechtliche Konformität über das hinaus, was die offiziellen Seiten beschreiben.
Corporate und der Agenturmodus erfolgen auf Angebot.	Einen Preis für den Agenturmodus ohne Angebot von bloo.Cards.

Achten Sie die Privatsphäre Ihrer Kunden

In Ihrem Bereich sehen Sie von Ihren Kunden Name, Unternehmen, E-Mail-Adresse, Paket, Anzahl der Karten, Status des Abonnements und die Rechnungen ohne MwSt. des ersten Jahres. Ihre Kontakte und den Inhalt ihres Austauschs sehen Sie nicht. Ein Kunde kann der Anzeige seiner Daten widersprechen: Er erscheint dann maskiert, und Ihre Provision bleibt bestehen.

07 Checkliste für den Start

Haken Sie diese Schritte in Ihrem ersten Monat als Partner ab.

- [ ] Meine Bewerbung ist angenommen und mein Wiederverkäuferkonto aktiviert.
- [ ] Ich habe den Wiederverkäufervertrag in meinem Bereich gelesen und akzeptiert.
- [ ] Ich habe ein quadratisches Logo von mindestens 400 × 400 Pixeln hochgeladen und meine zwei Farben gewählt.
- [ ] Ich habe meinen Registrierungslink im privaten Fenster geöffnet, um mein Erscheinungsbild zu prüfen.
- [ ] Ich habe meine Signature-Demokarte eingerichtet, um sie bei Terminen zu zeigen.
- [ ] Ich habe das Wiederverkäufer-Kit heruntergeladen und meine ersten Nachrichten vorbereitet.
- [ ] Ich habe meine Subdomain verbunden, falls ich eine Adresse unter meinem Namen möchte.

- [ ] Ich habe meine eigenen Leistungen (Design, Druck, Montage, Schulung) und deren Preise festgelegt.
- [ ] Ich sende immer meinen Link, bevor sich ein Kunde registriert.
- [ ] Ich prüfe jeden Monat meine zugeordneten Kunden und meine Provisionen.

08 Häufige Fragen

Ist die Teilnahme am Programm kostenpflichtig?

Nein. Die Registrierung als Wiederverkäufer ist kostenlos, ohne versteckte Kosten, ohne Stufen und ohne Mindestziel.

Kann mir ein Kunde, der sich ohne meinen Link registriert hat, später zugeordnet werden?

Nein. Die Zuordnung erfolgt nur bei der Kontoerstellung, über Ihren Link oder Ihre eigene Domain. Sie gilt nie rückwirkend.

Wann werde ich bezahlt?

Nach der Zahlung des Kunden: in einem Betrag bei einem Jahresabonnement, Monat für Monat über 12 Monate bei einem Monatsabonnement. Die Provisionen werden geprüft und dann überwiesen.

Erhalte ich auch in den Folgejahren eine Provision?

Nein. Das Programm bezieht sich auf das erste Abonnementjahr jedes vermittelten Kunden.

Erscheint auf den Karten meiner Kunden nur mein Logo?

Ihr Logo und Ihre Farben erscheinen bei der Registrierung, im Verwaltungsbereich und in den E-Mails, Ihr Name im Wallet. Der Hinweis « Powered by bloo.cards » bleibt immer sichtbar.

Muss ich das HTTPS-Zertifikat meiner Domain selbst erneuern?

Nein. Es wird automatisch ausgestellt und erneuert. Sie werden per E-Mail informiert, falls Ihr DNS-Eintrag ein Problem hat.

Darf ich eigene Leistungen verkaufen?

Ja. Design, Druck, Montage von Trägern oder Schulung: Sie berechnen sie selbst, zu Ihren eigenen Preisen, zusätzlich zu Ihrer Provision.

An wen wende ich mich bei Fragen?

Schreiben Sie an hello@bloo.cards und geben Sie Ihre Bewerbungsreferenz oder Ihren Namen als Wiederverkäufer an.

English GUIDE 08

Become a bloo.Cards partner

You will learn how the partner programme works, how to apply, how to offer bloo.Cards in your own branding and how to support your clients with your own services.

For: agencies, printers, integrators, accountants and consultants who want to recommend, resell or support bloo.Cards.

IN THIS GUIDE

01 Why become a partner 24

02 The programme at a glance 24

03 Application and approval 25

04 Your brand: co-branding and custom domain 26

05 Agency Mode and your services 27

06 Presenting bloo.Cards, and what you cannot promise 27

07 Getting started checklist 28

08 Frequently asked questions 29

01 Why become a partner

Your clients already ask you how to modernise their business card, capture their trade-show contacts or present their team better. bloo.Cards gives you a ready-made answer that you can recommend under your own visual identity.

Performance-based income
You earn 50% of the amount excluding VAT of the first subscription year of every client you bring in. Joining the programme is free, with no tiers and no minimum target.

Your brand up front
Your clients see your logo and colours on their sign-up page, in their management area, in their emails and at the foot of their card, with the words « Powered by bloo.cards ».

Your services on top
Design, printing, installing display materials, training: you remain free to sell your own services around bloo.Cards, at your own rates.

bloo.Cards is a Belgian digital business card platform, published by Molderez-Consult SRL and hosted in the European Union. The platform is available in French, Dutch, German and English, so you can serve clients across Belgium and Luxembourg with the same tool.

02 The programme at a glance

One simple rule: you are paid on the first year of the clients who sign up through your link, once they have paid.

- Commission: 50% of the amount excluding VAT of the subscription invoices the client pays during their first year.
- Annual subscription: the commission is calculated in one go, after the client has paid.
- Monthly subscription: the commission follows each monthly payment, for the first 12 months.
- Later years do not earn commission. Neither do unpaid or refunded amounts.
- Commissions are approved by bloo.Cards and then paid by bank transfer, under the terms of the reseller agreement.

Plan chosen by the client (annual)	Price incl. VAT	Amount excl. VAT	Your commission
Pro	€3.99/month, i.e. €47.88/year	€39.57	€19.79
Signature	€5.99/month, i.e. €71.88/year	€59.40	€29.70
Premium (unlimited cards for the company)	€39.99/month, i.e. €479.88/ year	€396.60	€198.30

Attribution happens at sign-up, and only then

A client is attributed to you only if they create their account from your personal link, which contains your reseller code, or from your custom domain. Attribution is never retroactive: a client who has already signed up cannot be assigned to you afterwards, and an account can only be attributed to one reseller. So always send your link before the client signs up.

> Examples based on public prices including VAT in October 2026 (Belgian VAT at 21%). PVC cards and services outside the subscription do not earn commission.

03 Application and approval

The programme is open by application. Every request is reviewed, and no minimum experience is required.

1. **Apply**
   Go to the Resellers page on bloo.cards. Give your country and the number of clients you expect, and describe your project. You receive a reference and an acknowledgement by email.

2. **Review of your application**
   The bloo.Cards team reviews your business and your project, then contacts you directly. No account is created until the application is accepted.

3. **Account activation**
   Once approved, you receive an activation email. Your reseller area is open, and a pre-filled demo card on the Signature plan is yours free of charge for as long as you are a reseller.

4. **Accept the reseller agreement**
   When you first log in, you read and accept the agreement online. Until you do, your area is read-only.

5. **Set up your branding**
   Upload your logo, choose your two colours and copy your sign-up link. You are ready to recommend bloo.Cards.

Your reseller area brings together the list of your attributed clients, the tracking of your commissions, your branding, your custom domain and the reseller kit to download.

04 Your brand: co-branding and custom domain

Your clients recognise your agency at every step, while bloo.Cards runs the platform.

Two colours and a logo

Choose a primary and a secondary colour, then upload a square logo of at least 400 × 400 pixels (PNG, JPG or WEBP). The text colour adapts automatically to stay readable.

Wherever your client goes

Your logo replaces the bloo.cards logo at the top of the sign-up page and in the management area menu, and the Wallet shows your name. The foot of the public card shows « Powered by bloo.cards ».

Emails in your colours

Emails sent to your clients carry your logo in the header, with « Powered by bloo.cards » underneath.

A consistent journey

A client who arrives through your link keeps your branding throughout: sign-up, log-in, forgotten password.

1 **Choose a subdomain**

In your reseller area, under My domain, enter a subdomain you own, for example cards.example-agency.be.

2 **Add two DNS records**

At your domain registrar, create the CNAME record and the TXT verification record shown in your area, each with its copy button.

3 **Let verification run**

The platform checks your domain automatically. The HTTPS certificate is issued and renewed without any action on your part. An email confirms that the domain is active.

4 **Share your address**

On your domain, the home page leads to sign-up in your colours, and every account created there is attributed to you, even without a link.

> « example-agency.be » is a fictitious name. The custom domain works with a subdomain; a bare domain is not recommended.

05 Agency Mode and your services

Some clients want a card designed for them, ready to use. Agency Mode meets that need, and your expertise can complement the offer.

Request client brief › **Quote** tailored › **Deposit** 50% on acceptance › **Design** design approval › **Go live** after the balance

- Delegated design: the card is designed to the client's brand guidelines, always on quotation.
- Price: a minimum of €500 for a visual identity.
- Payment: a 50% deposit when the quote is accepted, then the balance before going live. Until the balance is paid, the design stays in draft.
- Custom modules: available on quotation, assessed case by case.
- Requests are made from the Agency menu in the client's management area, for accounts on a paid plan.

Design
Creating visuals, adapting brand guidelines, choosing the photos and text for the card.

Printing
Printed materials with a QR code: posters, counter displays, roll-up banners, badges.

Installing display materials
Fitting QR codes and NFC supports in store, on a trade-show stand or in a shop window.

Training
Getting your clients' teams started with the card, the Wallet and the back office, plus set-up and export of contacts to their CRM.

These services are yours: you sell and invoice them yourself, at your own rates, on top of the bloo.Cards commission on subscriptions.

> Delivery of Agency Mode by resellers qualified in design or NFC card printing is planned. It is coming later: for now, refer your clients to bloo.Cards for any Agency Mode request.

06 Presenting bloo.Cards, and what you cannot promise

Your credibility is your main asset. Rely on the official documents and only promise what exists.

- The reseller kit in your area: client catalogue with space for your logo and link, programme document, ready-to-copy texts in French, Dutch and English, official visuals and logos.
- The bloo.Cards client guides, to show in practice how to create a card, share it and manage contacts.
- The Pricing and Resellers pages on bloo.cards, which are the reference for prices and terms.
- For a white paper, a sales proposal template or a specific question, write to hello@bloo.cards.

You can say	Avoid promising
A Free plan, free for life, is available to get started.	A discount or special rate you have made up.
Pro from €4.99/month, Signature from €6.99/month, Premium from €44.99/month, incl. VAT (cheaper annually).	Features announced as « coming soon » as if they were already available.
The PVC NFC card costs €14.99.	A release date for a future feature.
Data is hosted in the European Union.	Legal compliance beyond what the official pages describe.
Corporate and Agency Mode are on quotation.	An Agency Mode price without a quote from bloo.Cards.

Respect your clients' privacy

In your area, you see your clients' name, company, email address, plan, number of cards, subscription status and first-year invoices excluding VAT. You do not see their contacts or the content of their exchanges. A client can object to their data being shown: they then appear masked, and your commission is kept.

07 Getting started checklist

Tick off these steps during your first month as a partner.

- [ ] My application has been accepted and my reseller account is active.
- [ ] I have read and accepted the reseller agreement in my area.
- [ ] I have uploaded a square logo of at least 400 × 400 pixels and chosen my two colours.
- [ ] I have opened my sign-up link in a private window to check my branding.
- [ ] I have set up my Signature demo card to show it in meetings.
- [ ] I have downloaded the reseller kit and prepared my first messages.
- [ ] I have connected my subdomain, if I want an address in my own name.
- [ ] I have defined my own services (design, printing, installation, training) and their rates.
- [ ] I always send my link before a client signs up.
- [ ] I check my attributed clients and my commissions every month.

08 Frequently asked questions

Is there a fee to join the programme?

No. Signing up as a reseller is free, with no hidden costs, no tiers and no minimum target.

Can a client who signed up without my link be attributed to me later?

No. Attribution only happens when the account is created, through your link or your custom domain. It is never retroactive.

When do I get paid?

After the client pays: in one go for an annual subscription, month by month for 12 months for a monthly subscription. Commissions are approved and then paid by bank transfer.

Do I earn commission in later years?

No. The programme covers the first subscription year of each client you bring in.

Is my logo the only one on my clients' cards?

Your logo and colours appear at sign-up, in the management area and in emails, and your name in the Wallet. The words « Powered by bloo.cards » always remain visible.

Do I have to renew my domain's HTTPS certificate myself?

No. It is issued and renewed automatically. You are notified by email if your DNS record has a problem.

Can I sell my own services?

Yes. Design, printing, installing display materials or training: you invoice them yourself, at your own rates, on top of your commission.

Who do I contact with a question?

Write to hello@bloo.cards, quoting your application reference or your reseller name.

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.