bloo.Cards pour votre métier

Vous saurez quels modules activer, quel type de carte créer et quelle offre choisir pour votre activité.

NL bloo.Cards voor uw beroep

DE bloo.Cards für Ihren Beruf

EN bloo.Cards for your trade

Français p. 2 | Nederlands p. 12 | Deutsch p. 22 | English p. 32

bloo.Cards pour votre métier

Vous saurez quels modules activer, quel type de carte créer et quelle offre choisir pour votre activité.

Pour : restaurateurs, commerçants, indépendants, agents immobiliers, exposants, marques et réseaux de magasins qui découvrent bloo.Cards.

DANS CE GUIDE

01 Comment lire ces fiches 3
02 Restaurant et café 3
03 Commerce indépendant 5
04 Indépendant et profession libérale 6
05 Agent immobilier 7
06 Événement, salon et exposant 8
07 Marque et produit 9
08 Réseau de magasins 10

01 Comment lire ces fiches

Chaque fiche suit le même plan. Vous pouvez comparer les métiers et reprendre les bonnes idées des autres.

Une carte bloo.Cards est modulaire : vous activez seulement les modules utiles à votre activité, vous les placez dans l'ordre qui vous convient et vous les modifiez à tout moment. Vos clients ouvrent la carte par QR code, puce NFC ou lien, dans leur navigateur, sans installer d'application. Chaque modification est visible tout de suite, sans réimprimer le QR. La carte gratuite est une carte Personnel ; les autres types de carte (Indépendant, Employé, Société, Produit, Événement) demandent une offre payante.

Le défi et les modules
Ce qui complique la vie du métier aujourd'hui, puis les modules qui y répondent, avec leur usage concret.

La carte et l'offre
Le type de carte à créer et l'offre la plus adaptée, avec son prix TTC.

Le parcours et les conseils
Le chemin type d'un client, du premier scan à l'action, puis trois conseils à appliquer dès le premier jour.

Offre	Prix TTC	Ce qu'elle apporte
Gratuit	0 € à vie	Une carte Personnel : coordonnées, QR code, lien et partage.
Pro	4,99 €/mois, ou 3,99 €/mois en annuel	Les modules de contenu, les 15 mises en page, 4 langues et 1 module métier inclus par carte.
Signature	6,99 €/mois, ou 5,99 €/mois en annuel	Tout Pro, plus les outils du carnet de contacts : notes, favoris, export CSV et vCard, et des statistiques avancées.
Premium	44,99 €/mois, ou 39,99 €/mois en annuel	Des cartes illimitées pour l'entreprise et leur gestion centralisée.
Corporate	Sur devis	Pour les réseaux et les grandes équipes : contenu commun piloté par le siège, contenu local, identité verrouillée.

> Les modules métier sont Réservation restaurant, Fidélité, Demande de devis et Rendez-vous. Un module métier est inclus par carte payante ; chaque module métier supplémentaire coûte 1,99 €/mois par carte. Prix TTC d'octobre 2026.

02 Restaurant et café

Un QR sur la table, en vitrine ou sur l'addition ouvre votre carte : menu, réservation, horaires, itinéraire et avis.

Le plat du jour change, les horaires d'été aussi, et chaque changement oblige à réimprimer ou à répondre au téléphone en plein service. Vos clients veulent la réponse en quelques secondes : où vous êtes, si vous êtes ouvert, ce qu'il y a au menu et s'il reste une table. Votre carte réunit ces réponses au même endroit, et vous la mettez à jour vous-même en quelques minutes.

Module	À quoi il sert
Réservation restaurant (module métier)	Le client choisit le nombre de personnes, la date et le créneau ; vous gérez les demandes dans votre espace.
Menu	Présenter vos plats et le menu du jour, modifiables à tout moment.
Catalogue PDF	Proposer une carte des vins ou un menu de groupe à télécharger.
Galerie photo	Montrer la salle, la terrasse et vos assiettes.
Horaires	Afficher des heures d'ouverture justes, changements compris.
Google Maps et Waze	Guider le client jusqu'à votre porte.
Actualités	Annoncer une soirée, une fermeture ou un nouveau plat.
Avis	Recueillir l'avis du client après le repas ; il peut aussi le publier sur Google.
Fidélité (module métier)	Des tampons ou des points dans le Wallet du client, pour le faire revenir.

Type de carte : Société

Une carte au nom de l'établissement, avec son logo et ses coordonnées. Le même QR se place sur chaque table, en vitrine et sur l'addition.

Offre conseillée : Pro

Pro (4,99 €/mois, ou 3,99 €/mois en annuel) ouvre les modules et inclut un module métier, par exemple la Réservation restaurant. La Fidélité s'ajoute pour 1,99 €/mois.

Scan QR sur la table ou en vitrine › **Menu** Plats, horaires, photos › **Réservation** Date, créneau, couverts › **Confirmation** Dans votre espace › **Avis** Après le repas

- [ ] Utilisez le même QR sur les tables, en vitrine et sur l'addition : il ouvre toujours la dernière version de votre carte.
- [ ] Mettez à jour le menu du jour et les horaires dès qu'ils changent, avant d'imprimer quoi que ce soit.
- [ ] Traduisez vos textes principaux en néerlandais, en allemand et en anglais pour accueillir les clients de passage.

03 Commerce indépendant

Un QR au comptoir, en vitrine ou sur le ticket : le client enregistre la boutique, voit vos promotions et rejoint votre fidélité.

Un client passe, achète, puis repart sans laisser de trace. Les promotions imprimées vieillissent vite, les horaires trouvés sur internet sont parfois faux, et le seul lien avec le client reste le hasard de son prochain passage. Votre carte devient la vitrine numérique de la boutique : des horaires toujours justes, les promotions du moment et une fidélité rangée dans le Wallet du client, sans application à télécharger.

Module	À quoi il sert
Horaires	Des heures d'ouverture à jour, consultées avant de se déplacer.
Google Maps et Waze	L'itinéraire jusqu'à la boutique en un geste.
Promotions	Publier une offre du moment, visible aussitôt sur la carte.
Actualités	Annoncer un arrivage, une animation en magasin ou des congés.
Fidélité (module métier)	Tampons, points et récompenses dans le Wallet du client.
Avis	Recueillir l'avis du client après son achat.
Galerie photo et Catalogue PDF	Montrer la boutique, vos produits phares ou un dépliant à télécharger.
Infos utiles	Rassembler le pratique : parking, accès, services.
Formulaire de contact	Recevoir une question ou une demande de commande.
Pharmacies de garde (pharmacies)	Afficher la pharmacie de garde du moment et le calendrier des gardes de votre zone.

Type de carte : Société
Une carte au nom de la boutique, avec son logo, ouverte par le QR du comptoir, de la vitrine ou du ticket.

Offre conseillée : Pro
Pro inclut un module métier par carte : choisissez la Fidélité. Chaque module métier supplémentaire coûte 1,99 €/mois.

Vitrine Le passant scanne le QR › **Infos** Horaires et promotions › **Achat** Il enregistre la boutique › **Fidélité** Tampons dans son Wallet › **Retour** Nouvelle offre, nouvelle visite

- [ ] Placez le QR à hauteur des yeux en vitrine et à côté de la caisse.
- [ ] Retirez une promotion dès qu'elle se termine : une carte à jour reste crédible.

☐ Proposez la fidélité au moment de payer : le client la rejoint avec son Wallet, sans application.

04 Indépendant et profession libérale

Consultant, thérapeute, artisan : chaque rencontre peut devenir un rendez-vous ou une demande de devis.

Vous êtes à la fois l'expert, le commercial et le secrétariat. Une carte papier donne un numéro, puis tout repose sur la mémoire de votre contact. Vos réalisations restent invisibles, les demandes arrivent par plusieurs canaux et les rendez-vous se calent au téléphone entre deux clients. Votre carte montre votre travail et transforme l'intérêt en action : un rendez-vous réservé ou une demande de devis structurée, qui arrivent directement dans votre espace.

Module	À quoi il sert
Rendez-vous (module métier)	Le client réserve un créneau parmi vos disponibilités et reçoit une confirmation à ajouter à son agenda.
Demande de devis (module métier)	Une demande structurée, avec les champs que vous choisissez, qui arrive dans votre espace.
Galerie photo	Montrer vos réalisations, votre cabinet ou votre atelier.
Avant/après	Prouver le résultat d'un chantier ou d'une transformation.
Catalogue PDF	Partager une plaquette ou la liste de vos prestations.
Avis et Témoignages	Rassurer avant le premier échange.
Appels directs	Un bouton par numéro utile : bureau, GSM, urgence.
Horaires et Google Maps	Dire quand et où vous recevez.
FAQ	Répondre une fois pour toutes aux questions qui reviennent.

Type de carte : Indépendant

Une carte à votre nom, avec votre métier, vos coordonnées et vos modules, à partager par QR, puce NFC ou signature d'e-mail.

Offre conseillée : Pro ou Signature

Pro inclut un module métier : Rendez-vous pour un thérapeute, Demande de devis pour un artisan ; le second coûte 1,99 €/mois. Signature (6,99 €/mois, ou 5,99 €/mois en annuel) ajoute les outils du carnet de contacts : notes, favoris et export.

Rencontre QR, NFC ou e-mail › **Découverte** Réalisations et avis › **Action** Rendez-vous ou devis › **Suivi** Dans votre espace › **Avis** Après la prestation

- [ ] Choisissez une seule action principale, le rendez-vous ou le devis, et placez-la en tête de votre carte.
- [ ] Gardez le formulaire de devis court : demandez seulement ce qu'il vous faut pour répondre.
- [ ] Si votre profession est réglementée, restez informatif : décrivez vos services sans promettre de résultat.

05 Agent immobilier

Sur un panneau, en vitrine ou sur un document de mandat, votre QR vous met en contact avec le prospect au moment où il regarde le bien.

Un acheteur passe devant un panneau un dimanche, prend une photo, puis oublie. Un vendeur hésite entre plusieurs agences et cherche à qui faire confiance. Dans ce métier, un seul contact peut valoir beaucoup, et l'image personnelle compte. Votre carte vous rend joignable tout de suite, met en avant vos biens et vos avis, et reste juste si vous changez de numéro ou d'agence.

Module	À quoi il sert
Appels directs et WhatsApp	Être joint en un geste par le prospect qui regarde le bien.
Rendez-vous (module métier)	Proposer des créneaux de visite ou d'estimation.
Galerie photo	Présenter une sélection de biens.
Liens	Renvoyer vers vos annonces, sur votre site ou sur les portails.
Avis	Rassurer les vendeurs avec l'avis de vos clients.
Google Maps	Situer l'agence.

Type de carte : Indépendant ou Employé

Indépendant si vous exercez à votre compte, Employé si vous travaillez pour une agence. La carte porte votre nom : c'est vous que le prospect veut joindre.

Offre conseillée : Signature

Vous rencontrez beaucoup de monde : Signature ajoute les outils du carnet de contacts : notes, favoris et export CSV ou vCard. Le module Rendez-vous est inclus comme module métier. Pour équiper toute une agence, voyez Premium.

Panneau
Le prospect scanne le QR

›

Contact
Appel ou WhatsApp

›

Visite
Créneau réservé

›

Avis
Après la transaction

- [ ] Imprimez votre QR sur les panneaux, les fiches de vitrine et les documents remis aux vendeurs.
- [ ] Retirez un bien de la galerie dès qu'il est vendu, pour ne jamais montrer une offre dépassée.
- [ ] À Bruxelles, rédigez votre présentation en français et en néerlandais.

06 Événement, salon et exposant

Annoncez où l'on peut vous rencontrer, guidez le visiteur jusqu'à votre stand et gardez chaque contact du salon.

Un salon coûte cher et dure peu. Les visiteurs ne savent pas toujours que vous exposez, ni où se trouve votre stand. Sur place, les cartes papier s'échangent par dizaines, puis restent au fond d'un sac. Avec bloo.Cards, vous annoncez votre présence avant l'événement, le visiteur trouve votre stand et ajoute la date à son agenda, et les contacts échangés sur place rejoignent votre réseau.

Module	À quoi il sert
Événements	Annoncer jusqu'à 8 salons ou événements à venir : dates, lieu, hall et stand, plan du salon, équipe présente, ajout à l'agenda et partage.
Événements : invitations	Permettre au visiteur de demander une invitation, par le lien de l'organisateur, par un code unique ou sur demande.
Rendez-vous (module métier)	Proposer des rendez-vous sur le stand, pendant les dates de l'événement.
Actualités	Publier le programme et les changements de dernière minute.
Horaires et Google Maps	Donner les heures d'ouverture et l'itinéraire jusqu'au lieu.
Formulaire de contact	Recevoir une demande d'information ou de documentation.

Type de carte : selon votre rôle
Exposant : gardez votre carte habituelle (Indépendant, Employé ou Société) et activez le module Événements. Organisateur : créez une carte Événement, dédiée à l'événement lui-même.

Offre conseillée : Pro, puis Signature
Le module Événements est inclus dès Pro, sans option payante. Signature ajoute les notes et l'export CSV ou vCard de vos contacts, utiles pour relancer après le salon. Pour toute une équipe de stand, voyez Premium.

Annonce Avant le salon › **Agenda** Le visiteur ajoute la date › **Stand** Hall, numéro, plan › **Échange** QR ou NFC › **Relance** Contacts dans votre réseau

- [ ] Publiez l'événement plusieurs semaines à l'avance, et ajoutez le hall et le numéro de stand dès que vous les connaissez.
- [ ] Le jour même, ouvrez votre QR en plein écran dans le Wallet : une fois chargé, il reste affiché même quand le réseau du hall est saturé.
- [ ] Relancez vos contacts dans les deux jours qui suivent le salon, avec une phrase qui rappelle votre échange.

07 Marque et produit

Une carte dédiée à un produit ou à une gamme : catalogue, photos, nouveautés et avis, à un scan de l'emballage, du présentoir ou de la notice.

Une fiche imprimée ne bouge plus une fois en rayon. Le client veut voir le produit en situation, télécharger la documentation, connaître les nouveautés et savoir où acheter. Une carte Produit rassemble ces contenus et se met à jour sans changer l'emballage. Elle ne remplace pas votre boutique en ligne : elle y conduit le client.

Module	À quoi il sert
Catalogue PDF	Publier catalogues, fiches techniques ou notices à télécharger.
Galeries photo et vidéo	Montrer le produit en situation et en démonstration.
Avant/après	Montrer l'effet du produit, si votre secteur s'y prête.
Promotions et Actualités	Mettre en avant une offre de lancement ou une nouvelle référence.
Avis et Témoignages	Placer la parole des clients près du produit.
Liens	Conduire vers votre boutique en ligne et vos revendeurs.
FAQ	Répondre aux questions d'usage et d'entretien.

Type de carte : Produit

Une carte au nom du produit ou de la gamme, distincte de la carte de la société. Son QR s'imprime sur l'emballage, un présentoir ou une notice.

Offre conseillée : Pro, ou Premium pour une gamme

Pro suffit pour un produit. Si vous créez une carte par référence, Premium donne des cartes illimitées pour l'entreprise et leur gestion centralisée.



- [ ] Imprimez un QR qui ouvre la carte du produit, pas la page d'accueil de votre site.
- [ ] Tenez le catalogue PDF à jour : le même QR donne toujours la dernière version.
- [ ] Ajoutez une FAQ courte sur l'usage et l'entretien pour éviter les questions répétées.

08 Réseau de magasins

Chaînes, franchises, réseaux d'agences : un contenu commun piloté par le siège et un contenu propre à chaque point de vente.

Dans un réseau, chaque magasin a ses horaires, son équipe et parfois ses offres, mais la marque doit parler d'une seule voix. Les supports imprimés divergent d'un point de vente à l'autre et les campagnes du siège arrivent mal en magasin. Avec l'offre Corporate, le siège publie une fois le contenu commun et chaque point de vente garde son contenu local. Le guide « Réseau de magasins » détaille la mise en place ; voici l'essentiel.

Module	À quoi il sert
Horaires	Les heures de chaque magasin, exceptions comprises (contenu local).
Google Maps et Waze	L'itinéraire vers le bon point de vente (contenu local).
Équipe	Présenter l'équipe du magasin (contenu local).
Promotions	Les offres nationales du siège ou les offres d'un magasin.
Catalogue PDF	Le même catalogue pour tout le réseau (contenu commun).
Offres d'emploi	Recruter pour le réseau ou pour un magasin.
Fidélité (module métier)	Faire revenir le client dans son magasin.

Type de carte : Société, une par point de vente

Chaque magasin a sa carte et son QR. Le siège choisit les modules publiés pour tout le réseau ; le contenu local d'un magasin n'est jamais écrasé.

Offre conseillée : Corporate, sur devis

Contenu commun et local, import des points de vente ou des collaborateurs par fichier, mise en page et couleurs verrouillées par le siège. Écrivez à hello@bloo.cards.



- [ ] Décidez avant le lancement quels modules sont communs et lesquels restent propres à chaque magasin.
- [ ] Préparez la liste des points de vente avec adresses, horaires et responsables, pour un import en une fois.
- [ ] Lisez le guide « Réseau de magasins » pour le détail du déploiement et de la gouvernance.

> Certaines fonctions propres aux réseaux, comme une fidélité commune à tous les magasins ou des chevalets de comptoir, sont à venir.

bloo.Cards voor uw beroep

U weet welke modules u activeert, welk type kaart u maakt en welk abonnement bij uw activiteit past.

Voor: restauranthouders, handelaars, zelfstandigen, vastgoedmakelaars, standhouders, merken en winkelketens die bloo.Cards ontdekken.

IN DEZE GIDS

01 Zo leest u deze fiches 13
02 Restaurant en café 13
03 Zelfstandige handelaar 15
04 Zelfstandige en vrij beroep 16
05 Vastgoedmakelaar 17
06 Evenement, beurs en standhouder 18
07 Merk en product 19
08 Winkelketen 20

01 Zo leest u deze fiches

Elke fiche volgt hetzelfde plan. Zo vergelijkt u de beroepen en neemt u goede ideeën van anderen over.

Een bloo.Cards-kaart is modulair: u activeert alleen de modules die uw activiteit nodig heeft, zet ze in de volgorde die u wilt en past ze op elk moment aan. Uw klanten openen de kaart via QR-code, NFC-chip of link, in hun browser, zonder app te installeren. Elke wijziging is meteen zichtbaar, zonder de QR-code opnieuw te drukken. De gratis kaart is een kaart van het type Persoonlijk; de andere types (Zelfstandige, Werknemer, Bedrijf, Product, Evenement) vragen een betalend abonnement.

De uitdaging en de modules
Wat het beroep vandaag lastig maakt, en daarna de modules die daarop antwoorden, met hun concreet gebruik.

De kaart en het abonnement
Het type kaart dat u aanmaakt en het best passende abonnement, met de prijs inclusief btw.

Het traject en de tips
De typische weg van een klant, van de eerste scan tot de actie, en drie tips om meteen toe te passen.

Abonnement	Prijs incl. btw	Wat het u brengt
Gratis	0 € voor altijd	Een kaart Persoonlijk: contactgegevens, QR-code, link en delen.
Pro	4,99 €/maand, of 3,99 €/maand bij jaarlijkse betaling	De inhoudsmodules, de 15 lay-outs, 4 talen en 1 beroepsmodule inbegrepen per kaart.
Signature	6,99 €/maand, of 5,99 €/maand bij jaarlijkse betaling	Alles van Pro, plus de tools van het contactenboek: notities, favorieten, export in CSV en vCard, en geavanceerde statistieken.
Premium	44,99 €/maand, of 39,99 €/maand bij jaarlijkse betaling	Onbeperkte kaarten voor het bedrijf en centraal beheer ervan.
Corporate	Op offerte	Voor netwerken en grote teams: gemeenschappelijke inhoud vanuit het hoofdkantoor, lokale inhoud, vergrendelde huisstijl.

> De beroepsmodules zijn Restaurantreservering, Getrouwheid, Offerteaanvraag en Afspraken. Eén beroepsmodule is inbegrepen per betalende kaart; elke extra beroepsmodule kost 1,99 €/maand per kaart. Prijzen inclusief btw, oktober 2026.

02 Restaurant en café

Een QR-code op tafel, in de etalage of op de rekening opent uw kaart: menu, reservering, openingsuren, route en reviews.

De dagschotel verandert, de zomeruren ook, en elke wijziging betekent opnieuw drukken of midden in de service de telefoon opnemen. Uw gasten willen het antwoord in enkele seconden: waar u bent, of u open bent, wat er op het menu staat en of er nog een tafel vrij is. Uw kaart brengt die antwoorden samen, en u werkt ze zelf bij in enkele minuten.

Module	Waarvoor dient het
Restaurantreservering (beroepsmodule)	De gast kiest het aantal personen, de datum en het tijdslot; u beheert de aanvragen in uw beheeromgeving.
Menu	Uw gerechten en het dagmenu tonen, op elk moment aan te passen.
PDF-catalogus	Een wijnkaart of een groepsmenu aanbieden om te downloaden.
Fotogalerij	De zaal, het terras en uw borden tonen.
Openingsuren	Juiste openingsuren tonen, wijzigingen inbegrepen.
Google Maps en Waze	De gast tot aan uw deur leiden.
Nieuws	Een themavond, een sluiting of een nieuw gerecht aankondigen.
Reviews	De mening van de gast na de maaltijd verzamelen; hij kan ze ook op Google plaatsen.
Getrouwheid (beroepsmodule)	Stempels of punten in de Wallet van de gast, zodat hij terugkomt.

Type kaart: Bedrijf

Een kaart op naam van de zaak, met logo en contactgegevens. Dezelfde QR-code komt op elke tafel, in de etalage en op de rekening.

Aanbevolen abonnement: Pro

Pro (4,99 €/maand, of 3,99 €/maand bij jaarlijkse betaling) opent de modules en bevat één beroepsmodule, bijvoorbeeld Restaurantreservering. Getrouwheid komt erbij voor 1,99 €/maand.



- [ ] Gebruik dezelfde QR-code op de tafels, in de etalage en op de rekening: hij opent altijd de laatste versie van uw kaart.
- [ ] Werk het dagmenu en de openingsuren bij zodra ze veranderen, nog voor u iets laat drukken.
- [ ] Vertaal uw belangrijkste teksten naar het Frans, het Duits en het Engels om ook toeristen te verwelkomen.

03 Zelfstandige handelaar

Een QR-code aan de toonbank, in de etalage of op het kasticket: de klant bewaart de winkel, ziet uw promoties en doet mee aan uw getrouwheidsprogramma.

Een klant komt binnen, koopt iets en vertrekt zonder spoor na te laten. Gedrukte promoties verouderen snel, de openingsuren op internet kloppen niet altijd, en het enige contact met de klant hangt af van toeval. Uw kaart wordt de digitale etalage van uw winkel: altijd juiste openingsuren, de promoties van het moment en een getrouwheidsprogramma in de Wallet van de klant, zonder app te downloaden.

Module	Waarvoor dient het
Openingsuren	Actuele openingsuren, die de klant raadpleegt voor hij zich verplaatst.
Google Maps en Waze	De route naar de winkel in één gebaar.
Promoties	Een actuele aanbieding publiceren, meteen zichtbaar op de kaart.
Nieuws	Een nieuwe levering, een actie in de winkel of een vakantiesluiting aankondigen.
Getrouwheid (beroepsmodule)	Stempels, punten en beloningen in de Wallet van de klant.
Reviews	De mening van de klant na zijn aankoop verzamelen.
Fotogalerij en PDF-catalogus	De winkel, uw topproducten of een folder om te downloaden tonen.
Nuttige info	Het praktische samenbrengen: parking, toegang, diensten.
Contactformulier	Een vraag of een bestelaanvraag ontvangen.
Apotheken van wacht (apotheken)	De apotheek van wacht op dit moment en de wachtkalender van uw zone tonen.

Type kaart: Bedrijf

Een kaart op naam van de winkel, met logo, geopend via de QR-code aan de toonbank, in de etalage of op het kasticket.

Aanbevolen abonnement: Pro

Pro bevat één beroepsmodule per kaart: kies Getrouwheid. Elke extra beroepsmodule kost 1,99 €/maand.

Etalage De voorbijganger scant de QR › **Info** Uren en promoties › **Aankoop** Hij bewaart de winkel › **Getrouwheid** Stempels in zijn Wallet › **Terugkeer** Nieuwe actie, nieuw bezoek

- [ ] Hang de QR-code op ooghoogte in de etalage en naast de kassa.
- [ ] Haal een promotie weg zodra ze afloopt: een actuele kaart blijft geloofwaardig.

- [ ] Stel het getrouwheidsprogramma voor bij het afrekenen: de klant doet mee met zijn Wallet, zonder app.

04 Zelfstandige en vrij beroep

Consultant, therapeut, vakman: elke ontmoeting kan een afspraak of een offerteaanvraag worden.

U bent tegelijk de expert, de verkoper en het secretariaat. Een papieren kaartje geeft een nummer, daarna hangt alles af van het geheugen van uw contact. Uw realisaties blijven onzichtbaar, aanvragen komen via verschillende kanalen binnen en afspraken regelt u telefonisch tussen twee klanten door. Uw kaart toont uw werk en zet interesse om in actie: een geboekte afspraak of een gestructureerde offerteaanvraag, die rechtstreeks in uw beheeromgeving aankomt.

Module	Waarvoor dient het
Afspraken (beroepsmodule)	De klant boekt een tijdslot binnen uw beschikbaarheden en krijgt een bevestiging voor zijn agenda.
Offerteaanvraag (beroepsmodule)	Een gestructureerde aanvraag, met de velden die u kiest, die in uw beheeromgeving aankomt.
Fotogalerij	Uw realisaties, uw praktijk of uw werkplaats tonen.
Voor/na	Het resultaat van een werf of een transformatie bewijzen.
PDF-catalogus	Een brochure of de lijst van uw diensten delen.
Reviews en Getuigenissen	Vertrouwen wekken nog voor het eerste gesprek.
Directe oproepen	Eén knop per nuttig nummer: kantoor, gsm, dringend.
Openingsuren en Google Maps	Zeggen wanneer en waar u ontvangt.
FAQ	Terugkerende vragen in één keer beantwoorden.

Type kaart: Zelfstandige

Een kaart op uw naam, met uw beroep, contactgegevens en modules, te delen via QR, NFC-chip of e-mailhandtekening.

Aanbevolen abonnement: Pro of Signature

Pro bevat één beroepsmodule: Afspraken voor een therapeut, Offerteaanvraag voor een vakman; de tweede kost 1,99 €/maand. Signature (6,99 €/maand, of 5,99 €/maand bij jaarlijkse betaling) voegt de tools van het contactenboek toe: notities, favorieten en export.

Ontmoeting
QR, NFC of e-mail

Ontdekking
Realisaties en reviews

Actie
Afspraak of offerte

Opvolging
In uw beheeromgeving

Review
Na de opdracht

- [ ] Kies één hoofdactie, de afspraak of de offerte, en zet die bovenaan uw kaart.
- [ ] Houd het offerteformulier kort: vraag alleen wat u nodig hebt om te antwoorden.
- [ ] Is uw beroep gereglementeerd, blijf dan informatief: beschrijf uw diensten zonder resultaat te beloven.

05 Vastgoedmakelaar

Op een bord, in de etalage of op een opdrachtdocument brengt uw QR-code u in contact met de kandidaat op het moment dat hij het pand bekijkt.

Een koper loopt op zondag langs een bord, neemt een foto en vergeet het daarna. Een verkoper aarzelt tussen meerdere kantoren en zoekt iemand die hij kan vertrouwen. In dit vak kan één contact veel waard zijn, en uw persoonlijke uitstraling telt. Uw kaart maakt u meteen bereikbaar, zet uw panden en reviews in de kijker en blijft juist als u van nummer of kantoor verandert.

Module	Waarvoor dient het
Directe oproepen en WhatsApp	In één gebaar bereikbaar zijn voor de kandidaat die het pand bekijkt.
Afspraken (beroepsmodule)	Tijdsloten aanbieden voor een bezichtiging of een schatting.
Fotogalerij	Een selectie van panden voorstellen.
Links	Doorverwijzen naar uw zoekertjes, op uw website of op de vastgoedportalen.
Reviews	Verkopers geruststellen met de mening van uw klanten.
Google Maps	Het kantoor situeren.

Type kaart: Zelfstandige of Werknemer
Zelfstandige als u voor eigen rekening werkt, Werknemer als u voor een kantoor werkt. De kaart draagt uw naam: u bent degene die de kandidaat wil bereiken.

Aanbevolen abonnement: Signature
U ontmoet veel mensen: Signature voegt de tools van het contactenboek toe, met notities, favorieten en export in CSV of vCard. De module Afspraken is inbegrepen als beroepsmodule. Wilt u een heel kantoor uitrusten, bekijk dan Premium.

Bord
De kandidaat scant de QR

Contact
Oproep of WhatsApp

Bezichtiging
Tijdslot geboekt

Review
Na de transactie

- [ ] Druk uw QR-code op de borden, de etalagefiches en de documenten die u aan verkopers geeft.
- [ ] Haal een pand uit de galerij zodra het verkocht is, zodat u nooit een verouderd aanbod toont.
- [ ] In Brussel schrijft u uw voorstelling in het Nederlands en het Frans.

06 Evenement, beurs en standhouder

Laat weten waar men u kan ontmoeten, leid de bezoeker naar uw stand en bewaar elk contact van de beurs.

Een beurs kost veel en duurt kort. Bezoekers weten niet altijd dat u er staat, noch waar uw stand is. Ter plaatse worden tientallen papieren kaartjes uitgewisseld, die daarna onderaan een tas blijven liggen. Met bloo.Cards kondigt u uw aanwezigheid vooraf aan, vindt de bezoeker uw stand en zet hij de datum in zijn agenda, en komen de contacten van de beurs in uw netwerk terecht.

Module	Waarvoor dient het
Evenementen	Tot 8 komende beurzen of evenementen aankondigen: data, locatie, hal en stand, beursplan, aanwezig team, toevoegen aan de agenda en delen.
Evenementen: uitnodigingen	De bezoeker een uitnodiging laten aanvragen, via de link van de organisator, met een unieke code of op aanvraag.
Afspraken (beroepsmodule)	Afspraken op de stand aanbieden, tijdens de data van het evenement.
Nieuws	Het programma en wijzigingen op het laatste moment publiceren.
Openingsuren en Google Maps	De openingsuren en de route naar de locatie geven.
Contactformulier	Een vraag om informatie of documentatie ontvangen.

Type kaart: volgens uw rol
Standhouder: houd uw gewone kaart (Zelfstandige, Werknemer of Bedrijf) en activeer de module Evenementen. Organisator: maak een kaart Evenement, gewijd aan het evenement zelf.

Aanbevolen abonnement: Pro, daarna Signature
De module Evenementen is inbegrepen vanaf Pro, zonder betalende optie. Signature voegt notities en export in CSV of vCard van uw contacten toe, handig om na de beurs op te volgen. Voor een volledig standteam bekijkt u Premium.

Aankondiging Voor de beurs › **Agenda** De bezoeker zet de datum › **Stand** Hal, nummer, plan › **Uitwisseling** QR of NFC › **Opvolging** Contacten in uw netwerk

- [ ] Publiceer het evenement enkele weken op voorhand, en voeg de hal en het standnummer toe zodra u ze kent.
- [ ] Open op de dag zelf uw QR-code op volledig scherm in de Wallet: eens geladen blijft hij zichtbaar, ook als het netwerk in de hal overbelast is.
- [ ] Volg uw contacten op binnen twee dagen na de beurs, met een zin die aan uw gesprek herinnert.

07 Merk en product

Een kaart voor één product of één gamma: catalogus, foto's, nieuwigheden en reviews, één scan verwijderd van de verpakking, de display of de handleiding.

Een gedrukte fiche verandert niet meer zodra het product in het rek ligt. De klant wil het product in gebruik zien, de documentatie downloaden, de nieuwigheden kennen en weten waar hij het kan kopen. Een kaart Product bundelt die inhoud en wordt bijgewerkt zonder de verpakking te veranderen. Ze vervangt uw webwinkel niet: ze leidt de klant ernaartoe.

Module	Waarvoor dient het
PDF-catalogus	Catalogi, technische fiches of handleidingen publiceren om te downloaden.
Foto- en videogalerij	Het product in gebruik en in demonstratie tonen.
Voor/na	Het effect van het product tonen, als uw sector zich daartoe leent.
Promoties en Nieuws	Een lanceringsaanbod of een nieuwe referentie in de kijker zetten.
Reviews en Getuigenissen	Klanten aan het woord laten, vlak bij het product.
Links	Naar uw webwinkel en uw verkooppunten leiden.
FAQ	Vragen over gebruik en onderhoud beantwoorden.

Type kaart: Product

Een kaart op naam van het product of het gamma, los van de kaart van het bedrijf. De QR-code komt op de verpakking, een display of een handleiding.

Aanbevolen abonnement: Pro, of Premium voor een gamma

Pro volstaat voor één product. Maakt u een kaart per referentie, dan geeft Premium onbeperkte kaarten voor het bedrijf en centraal beheer ervan.

Verpakking
Scan van de QR

›

Ontdekking
Foto's, video's, catalogus

›

Vertrouwen
Reviews en FAQ

›

Aankoop
Link naar de winkel

- [ ] Druk een QR-code die de kaart van het product opent, niet de homepage van uw website.
- [ ] Houd de PDF-catalogus actueel: dezelfde QR-code toont altijd de laatste versie.
- [ ] Voeg een korte FAQ over gebruik en onderhoud toe, zo vermijdt u steeds dezelfde vragen.

08 Winkelketen

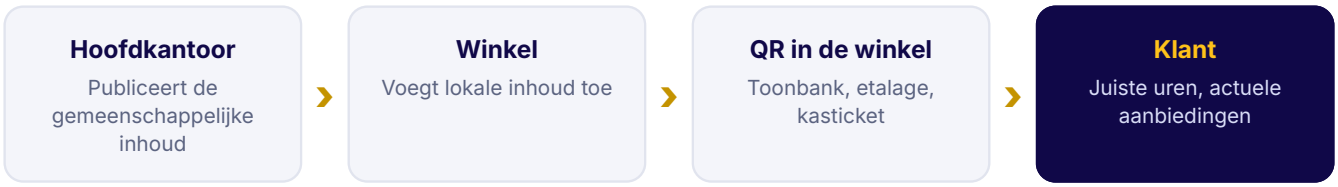
Ketens, franchises, kantorennetwerken: gemeenschappelijke inhoud vanuit het hoofdkantoor en eigen inhoud per verkooppunt.

In een netwerk heeft elke winkel eigen openingsuren, een eigen team en soms eigen aanbiedingen, maar het merk moet met één stem spreken. Gedrukte dragers lopen uiteen van vestiging tot vestiging, en campagnes van het hoofdkantoor komen slecht in de winkel aan. Met het abonnement Corporate publiceert het hoofdkantoor de gemeenschappelijke inhoud één keer en behoudt elk verkooppunt zijn lokale inhoud. De gids « Winkelketen » beschrijft de uitrol in detail; hier vindt u de kern.

Module	Waarvoor dient het
Openingsuren	De uren van elke winkel, uitzonderingen inbegrepen (lokale inhoud).
Google Maps en Waze	De route naar het juiste verkooppunt (lokale inhoud).
Team	Het team van de winkel voorstellen (lokale inhoud).
Promoties	De nationale aanbiedingen van het hoofdkantoor of die van één winkel.
PDF-catalogus	Dezelfde catalogus voor het hele netwerk (gemeenschappelijke inhoud).
Vacatures	Aanwerven voor het netwerk of voor één winkel.
Getrouwheid (beroepsmodule)	De klant laten terugkomen naar zijn winkel.

Type kaart: Bedrijf, één per verkooppunt
Elke winkel heeft zijn kaart en zijn QR-code. Het hoofdkantoor kiest welke modules voor het hele netwerk gelden; de lokale inhoud van een winkel wordt nooit overschreven.

Aanbevolen abonnement: Corporate, op offerte
Gemeenschappelijke en lokale inhoud, import van verkooppunten of medewerkers via een bestand, lay-out en kleuren vergrendeld door het hoofdkantoor. Schrijf naar hello@bloo.cards.



- [ ] Beslis voor de lancering welke modules gemeenschappelijk zijn en welke eigen blijven aan elke winkel.
- [ ] Bereid de lijst van verkooppunten voor met adressen, openingsuren en verantwoordelijken, voor een import in één keer.
- [ ] Lees de gids « Winkelketen » voor de details van de uitrol en het beheer.

> Sommige functies voor netwerken, zoals een gemeenschappelijk getrouwheidsprogramma voor alle winkels of toonbankdisplays, komen later.

bloo.Cards für Ihren Beruf

Sie wissen danach, welche Module Sie aktivieren, welchen Kartentyp Sie anlegen und welcher Tarif zu Ihrer Tätigkeit passt.

Für: Gastronomen, Händler, Selbstständige, Immobilienmakler, Aussteller, Marken und Filialnetze, die bloo.Cards kennenlernen.

IN DIESEM LEITFADEN

01 So lesen Sie diese Steckbriefe 23
02 Restaurant und Café 23
03 Einzelhändler 25
04 Selbstständige und Freiberufler 26
05 Immobilienmakler 27
06 Veranstaltung, Messe und Aussteller 28
07 Marke und Produkt 29
08 Filialnetz 30

01 So lesen Sie diese Steckbriefe

Jeder Steckbrief folgt demselben Aufbau. So können Sie die Berufe vergleichen und gute Ideen der anderen übernehmen.

Eine bloo.Cards-Karte ist modular: Sie aktivieren nur die Module, die Ihre Tätigkeit braucht, ordnen sie nach Wunsch an und ändern sie jederzeit. Ihre Kunden öffnen die Karte per QR-Code, NFC-Chip oder Link im Browser, ohne eine App zu installieren. Jede Änderung ist sofort sichtbar, ohne den QR-Code neu zu drucken. Die kostenlose Karte ist eine Karte vom Typ Persönlich; die anderen Typen (Selbstständig, Angestellt, Unternehmen, Produkt, Veranstaltung) setzen einen kostenpflichtigen Tarif voraus.

Herausforderung und Module
Was den Beruf heute erschwert, danach die Module, die darauf antworten, mit ihrem konkreten Nutzen.

Karte und Tarif
Der Kartentyp, den Sie anlegen, und der passende Tarif mit Preis inklusive MwSt.

Kundenweg und Tipps
Der typische Weg eines Kunden vom ersten Scan bis zur Handlung, dann drei Tipps für den ersten Tag.

Tarif	Preis inkl. MwSt.	Was er Ihnen bringt
Kostenlos	0 € auf Lebenszeit	Eine Karte Persönlich: Kontaktdaten, QR-Code, Link und Teilen.
Pro	4,99 €/Monat, oder 3,99 €/ Monat bei jährlicher Zahlung	Die Inhaltsmodule, die 15 Layouts, 4 Sprachen und 1 Branchenmodul pro Karte inklusive.
Signature	6,99 €/Monat, oder 5,99 €/ Monat bei jährlicher Zahlung	Alles aus Pro, dazu die Werkzeuge des Kontaktbuchs: Notizen, Favoriten, Export als CSV und vCard sowie erweiterte Statistiken.
Premium	44,99 €/Monat, oder 39,99 €/ Monat bei jährlicher Zahlung	Unbegrenzte Karten für das Unternehmen und deren zentrale Verwaltung.
Corporate	Auf Anfrage	Für Netzwerke und große Teams: gemeinsame Inhalte aus der Zentrale, lokale Inhalte, gesperrtes Erscheinungsbild.

> Die Branchenmodule sind Restaurantreservierung, Treueprogramm, Angebotsanfrage und Terminbuchung. Ein Branchenmodul ist pro kostenpflichtiger Karte enthalten; jedes weitere Branchenmodul kostet 1,99 €/Monat pro Karte. Preise inklusive MwSt., Stand Oktober 2026.

02 Restaurant und Café

Ein QR-Code auf dem Tisch, im Schaufenster oder auf der Rechnung öffnet Ihre Karte: Speisekarte, Reservierung, Öffnungszeiten, Anfahrt und Bewertungen.

Das Tagesgericht wechselt, die Sommeröffnungszeiten auch, und jede Änderung bedeutet einen Neudruck oder einen Anruf mitten im Service. Ihre Gäste wollen die Antwort in wenigen Sekunden: wo Sie sind, ob Sie geöffnet haben, was auf der Karte steht und ob noch ein Tisch frei ist. Ihre Karte bündelt diese Antworten, und Sie aktualisieren sie selbst in wenigen Minuten.

Modul	Wofür es dient
Restaurantreservierung (Branchenmodul)	Der Gast wählt Personenzahl, Datum und Uhrzeit; Sie verwalten die Anfragen in Ihrem Verwaltungsbereich.
Speisekarte	Ihre Gerichte und das Tagesmenü zeigen, jederzeit änderbar.
PDF-Katalog	Eine Weinkarte oder ein Gruppenmenü zum Herunterladen anbieten.
Fotogalerie	Gastraum, Terrasse und Ihre Teller zeigen.
Öffnungszeiten	Richtige Öffnungszeiten anzeigen, Änderungen inklusive.
Google Maps und Waze	Den Gast bis vor Ihre Tür führen.
Neuigkeiten	Einen Themenabend, eine Schließung oder ein neues Gericht ankündigen.
Bewertungen	Die Meinung des Gastes nach dem Essen einholen; er kann sie auch bei Google veröffentlichen.
Treueprogramm (Branchenmodul)	Stempel oder Punkte im Wallet des Gastes, damit er wiederkommt.

Kartentyp: Unternehmen

Eine Karte auf den Namen des Lokals, mit Logo und Kontaktdaten. Derselbe QR-Code kommt auf jeden Tisch, ins Schaufenster und auf die Rechnung.

Empfohlener Tarif: Pro

Pro (4,99 €/Monat, oder 3,99 €/Monat bei jährlicher Zahlung) öffnet die Module und enthält ein Branchenmodul, zum Beispiel die Restaurantreservierung. Das Treueprogramm kommt für 1,99 €/Monat hinzu.

Scan QR auf dem Tisch oder im Fenster › **Speisekarte** Gerichte, Zeiten, Fotos › **Reservierung** Datum, Uhrzeit, Personen › **Bestätigung** In Ihrem Verwaltungsbereich › **Bewertung** Nach dem Essen

- [ ] Nutzen Sie denselben QR-Code auf den Tischen, im Schaufenster und auf der Rechnung: Er öffnet immer die neueste Fassung Ihrer Karte.
- [ ] Aktualisieren Sie Tagesmenü und Öffnungszeiten, sobald sie sich ändern, noch bevor Sie etwas drucken lassen.
- [ ] Übersetzen Sie Ihre wichtigsten Texte ins Französische, Niederländische und Englische, um auch Gäste von auswärts anzusprechen.

03 Einzelhändler

Ein QR-Code an der Theke, im Schaufenster oder auf dem Kassenbon: Der Kunde speichert Ihr Geschäft, sieht Ihre Aktionen und nimmt am Treueprogramm teil.

Ein Kunde kommt herein, kauft und geht, ohne eine Spur zu hinterlassen. Gedruckte Aktionen veralten schnell, die Öffnungszeiten im Internet stimmen nicht immer, und der einzige Kontakt zum Kunden bleibt der Zufall seines nächsten Besuchs. Ihre Karte wird zum digitalen Schaufenster Ihres Geschäfts: stets richtige Öffnungszeiten, die aktuellen Aktionen und ein Treueprogramm im Wallet des Kunden, ohne App-Download.

Modul	Wofür es dient
Öffnungszeiten	Aktuelle Öffnungszeiten, die der Kunde vor dem Besuch nachschlägt.
Google Maps und Waze	Die Anfahrt zum Geschäft mit einer Geste.
Aktionen	Ein aktuelles Angebot veröffentlichen, sofort auf der Karte sichtbar.
Neuigkeiten	Neue Ware, eine Aktion im Laden oder Betriebsferien ankündigen.
Treueprogramm (Branchenmodul)	Stempel, Punkte und Prämien im Wallet des Kunden.
Bewertungen	Die Meinung des Kunden nach dem Kauf einholen.
Fotogalerie und PDF-Katalog	Das Geschäft, Ihre Top-Produkte oder einen Prospekt zum Herunterladen zeigen.
Nützliche Infos	Das Praktische bündeln: Parken, Zugang, Services.
Kontaktformular	Eine Frage oder eine Bestellanfrage erhalten.
Notdienstapotheken (Apotheken)	Die aktuell diensthabende Apotheke und den Notdienstkalender Ihrer Zone anzeigen.

Kartentyp: Unternehmen

Eine Karte auf den Namen des Geschäfts, mit Logo, geöffnet über den QR-Code an der Theke, im Schaufenster oder auf dem Kassenbon.

Empfohlener Tarif: Pro

Pro enthält ein Branchenmodul pro Karte: Wählen Sie das Treueprogramm. Jedes weitere Branchenmodul kostet 1,99 €/Monat.

Schaufenster Der Passant scannt den QR › **Infos** Zeiten und Aktionen › **Kauf** Er speichert das Geschäft › **Treue** Stempel im Wallet › **Wiederkehr** Neue Aktion, neuer Besuch

- [ ] Bringen Sie den QR-Code auf Augenhöhe im Schaufenster und neben der Kasse an.
- [ ] Entfernen Sie eine Aktion, sobald sie endet: Eine aktuelle Karte bleibt glaubwürdig.

- [ ] Bieten Sie das Treueprogramm beim Bezahlen an: Der Kunde nimmt mit seinem Wallet teil, ohne App.

04 Selbstständige und Freiberufler

Berater, Therapeut, Handwerker: Jede Begegnung kann zu einem Termin oder einer Angebotsanfrage werden.

Sie sind Fachmann, Vertrieb und Sekretariat in einer Person. Eine Papierkarte gibt eine Nummer weiter, danach hängt alles vom Gedächtnis Ihres Kontakts ab. Ihre Arbeiten bleiben unsichtbar, Anfragen kommen über verschiedene Kanäle und Termine vereinbaren Sie telefonisch zwischen zwei Kunden. Ihre Karte zeigt Ihre Arbeit und macht aus Interesse eine Handlung: einen gebuchten Termin oder eine strukturierte Angebotsanfrage, die direkt in Ihrem Verwaltungsbereich ankommen.

Modul	Wofür es dient
Terminbuchung (Branchenmodul)	Der Kunde bucht einen freien Zeitraum und erhält eine Bestätigung für seinen Kalender.
Angebotsanfrage (Branchenmodul)	Eine strukturierte Anfrage mit den Feldern Ihrer Wahl, die in Ihrem Verwaltungsbereich ankommt.
Fotogalerie	Ihre Arbeiten, Ihre Praxis oder Ihre Werkstatt zeigen.
Vorher/Nachher	Das Ergebnis einer Baustelle oder einer Verwandlung belegen.
PDF-Katalog	Eine Broschüre oder Ihre Leistungsliste teilen.
Bewertungen und Referenzen	Vertrauen schaffen, noch vor dem ersten Gespräch.
Direktanrufe	Eine Taste pro nützlicher Nummer: Büro, Handy, Notfall.
Öffnungszeiten und Google Maps	Sagen, wann und wo Sie empfangen.
FAQ	Wiederkehrende Fragen ein für alle Mal beantworten.

Kartentyp: Selbstständig

Eine Karte auf Ihren Namen, mit Beruf, Kontaktdaten und Modulen, teilbar per QR, NFC-Chip oder E-Mail-Signatur.

Empfohlener Tarif: Pro oder Signature

Pro enthält ein Branchenmodul: Terminbuchung für einen Therapeuten, Angebotsanfrage für einen Handwerker; das zweite kostet 1,99 €/Monat. Signature (6,99 €/Monat, oder 5,99 €/Monat bei jährlicher Zahlung) ergänzt die Werkzeuge des Kontaktbuchs: Notizen, Favoriten und Export.

Begegnung QR, NFC oder E-Mail › **Entdeckung** Arbeiten und Bewertungen › **Handlung** Termin oder Angebot › **Nachfassen** In Ihrem Verwaltungsbereich › **Bewertung** Nach dem Auftrag

- [ ] Wählen Sie eine einzige Hauptaktion, Termin oder Angebot, und stellen Sie sie an den Anfang Ihrer Karte.
- [ ] Halten Sie das Angebotsformular kurz: Fragen Sie nur ab, was Sie für Ihre Antwort brauchen.
- [ ] Wenn Ihr Beruf reglementiert ist, bleiben Sie sachlich: Beschreiben Sie Ihre Leistungen, ohne ein Ergebnis zu versprechen.

05 Immobilienmakler

Auf dem Verkaufsschild, im Schaufenster oder auf einem Auftragsdokument verbindet Ihr QR-Code Sie mit dem Interessenten, während er die Immobilie betrachtet.

Ein Käufer kommt am Sonntag an einem Schild vorbei, macht ein Foto und vergisst es dann. Ein Verkäufer schwankt zwischen mehreren Maklerbüros und sucht jemanden, dem er vertrauen kann. In diesem Beruf kann ein einziger Kontakt viel wert sein, und Ihr persönliches Auftreten zählt. Ihre Karte macht Sie sofort erreichbar, stellt Ihre Objekte und Bewertungen heraus und bleibt richtig, wenn Sie Nummer oder Büro wechseln.

Modul	Wofür es dient
Direktanrufe und WhatsApp	Mit einer Geste erreichbar sein für den Interessenten vor dem Objekt.
Terminbuchung (Branchenmodul)	Zeitfenster für Besichtigungen oder Bewertungen anbieten.
Fotogalerie	Eine Auswahl an Objekten vorstellen.
Links	Auf Ihre Inserate verweisen, auf Ihrer Website oder auf den Immobilienportalen.
Bewertungen	Verkäufer mit der Meinung Ihrer Kunden beruhigen.
Google Maps	Das Büro verorten.

Kartentyp: Selbstständig oder Angestellt

Selbstständig, wenn Sie auf eigene Rechnung arbeiten, Angestellt, wenn Sie für ein Maklerbüro tätig sind. Die Karte trägt Ihren Namen: Sie sind es, den der Interessent erreichen will.

Empfohlener Tarif: Signature

Sie treffen viele Menschen: Signature ergänzt die Werkzeuge des Kontaktbuchs mit Notizen, Favoriten und Export als CSV oder vCard. Die Terminbuchung ist als Branchenmodul enthalten. Um ein ganzes Büro auszustatten, sehen Sie sich Premium an.

Schild
Der Interessent scannt den QR

›

Kontakt
Anruf oder WhatsApp

›

Besichtigung
Termin gebucht

›

Bewertung
Nach dem Abschluss

- [ ] Drucken Sie Ihren QR-Code auf Schilder, Schaufensteraushänge und die Unterlagen, die Sie Verkäufern geben.
- [ ] Nehmen Sie ein Objekt aus der Galerie, sobald es verkauft ist, damit Sie nie ein veraltetes Angebot zeigen.
- [ ] In Brüssel verfassen Sie Ihre Vorstellung auf Französisch und Niederländisch.

06 Veranstaltung, Messe und Aussteller

Kündigen Sie an, wo man Sie treffen kann, führen Sie den Besucher zu Ihrem Stand und behalten Sie jeden Messekontakt.

Eine Messe kostet viel und dauert kurz. Besucher wissen nicht immer, dass Sie ausstellen, und auch nicht, wo Ihr Stand ist. Vor Ort werden Dutzende Papierkarten getauscht, die danach unten in einer Tasche liegen bleiben. Mit bloo.Cards kündigen Sie Ihre Teilnahme vorab an, der Besucher findet Ihren Stand und trägt das Datum in seinen Kalender ein, und die Kontakte der Messe landen in Ihrem Netzwerk.

Modul	Wofür es dient
Veranstaltungen	Bis zu 8 kommende Messen oder Veranstaltungen ankündigen: Daten, Ort, Halle und Stand, Hallenplan, anwesendes Team, Eintrag in den Kalender und Teilen.
Veranstaltungen: Einladungen	Den Besucher eine Einladung anfordern lassen, über den Link des Veranstalters, mit einem eindeutigen Code oder auf Anfrage.
Terminbuchung (Branchenmodul)	Termine am Stand anbieten, während der Veranstaltungstage.
Neuigkeiten	Das Programm und kurzfristige Änderungen veröffentlichen.
Öffnungszeiten und Google Maps	Öffnungszeiten und Anfahrt zum Veranstaltungsort angeben.
Kontaktformular	Eine Anfrage nach Informationen oder Unterlagen erhalten.

Kartentyp: je nach Rolle

Aussteller: Behalten Sie Ihre gewohnte Karte (Selbstständig, Angestellt oder Unternehmen) und aktivieren Sie das Modul Veranstaltungen. Veranstalter: Legen Sie eine Karte Veranstaltung an, die der Veranstaltung selbst gewidmet ist.

Empfohlener Tarif: Pro, dann Signature

Das Modul Veranstaltungen ist ab Pro enthalten, ohne kostenpflichtige Option. Signature ergänzt Notizen und den Export Ihrer Kontakte als CSV oder vCard, nützlich für das Nachfassen nach der Messe. Für ein ganzes Standteam sehen Sie sich Premium an.

Ankündigung Vor der Messe › **Kalender** Der Besucher trägt das Datum ein › **Stand** Halle, Nummer, Plan › **Austausch** QR oder NFC › **Nachfassen** Kontakte im Netzwerk

- [ ] Veröffentlichen Sie die Veranstaltung einige Wochen im Voraus und ergänzen Sie Halle und Standnummer, sobald Sie sie kennen.
- [ ] Öffnen Sie am Messetag Ihren QR-Code im Vollbild im Wallet: Einmal geladen, bleibt er sichtbar, auch wenn das Netz in der Halle überlastet ist.
- [ ] Fassen Sie innerhalb von zwei Tagen nach der Messe nach, mit einem Satz, der an Ihr Gespräch erinnert.

07 Marke und Produkt

Eine Karte für ein Produkt oder eine Produktlinie: Katalog, Fotos, Neuheiten und Bewertungen, nur einen Scan von Verpackung, Display oder Anleitung entfernt.

Ein gedrucktes Datenblatt ändert sich nicht mehr, sobald das Produkt im Regal steht. Der Kunde möchte das Produkt im Einsatz sehen, die Unterlagen herunterladen, die Neuheiten kennen und wissen, wo er kaufen kann. Eine Karte Produkt bündelt diese Inhalte und wird aktualisiert, ohne die Verpackung zu ändern. Sie ersetzt Ihren Onlineshop nicht: Sie führt den Kunden dorthin.

Modul	Wofür es dient
PDF-Katalog	Kataloge, technische Datenblätter oder Anleitungen zum Herunterladen veröffentlichen.
Foto- und Videogalerie	Das Produkt im Einsatz und in der Vorführung zeigen.
Vorher/Nachher	Die Wirkung des Produkts zeigen, wenn Ihre Branche dafür geeignet ist.
Aktionen und Neuigkeiten	Ein Einführungsangebot oder eine neue Variante hervorheben.
Bewertungen und Referenzen	Kunden direkt neben dem Produkt zu Wort kommen lassen.

Modul	Wofür es dient
Links	Zu Ihrem Onlineshop und Ihren Händlern führen.
FAQ	Fragen zu Gebrauch und Pflege beantworten.

Kartentyp: Produkt

Eine Karte auf den Namen des Produkts oder der Produktlinie, getrennt von der Karte des Unternehmens. Ihr QR-Code kommt auf Verpackung, Display oder Anleitung.

Empfohlener Tarif: Pro, oder Premium für eine Produktlinie

Pro genügt für ein Produkt. Wenn Sie eine Karte pro Artikel anlegen, bietet Premium unbegrenzte Karten für das Unternehmen und deren zentrale Verwaltung.

Verpackung Scan des QR › **Entdeckung** Fotos, Videos, Katalog › **Vertrauen** Bewertungen und FAQ › **Kauf** Link zum Shop

- [ ] Drucken Sie einen QR-Code, der die Produktkarte öffnet, nicht die Startseite Ihrer Website.
- [ ] Halten Sie den PDF-Katalog aktuell: Derselbe QR-Code zeigt immer die neueste Fassung.
- [ ] Ergänzen Sie eine kurze FAQ zu Gebrauch und Pflege, um wiederkehrende Fragen zu vermeiden.

08 Filialnetz

Ketten, Franchisesysteme, Agenturnetze: gemeinsame Inhalte aus der Zentrale und eigene Inhalte für jeden Standort.

In einem Netz hat jede Filiale eigene Öffnungszeiten, ein eigenes Team und manchmal eigene Angebote, doch die Marke muss mit einer Stimme sprechen. Gedruckte Unterlagen weichen von Standort zu Standort ab, und Kampagnen der Zentrale kommen im Laden schlecht an. Mit dem Tarif Corporate veröffentlicht die Zentrale die gemeinsamen Inhalte einmal, und jeder Standort behält seine lokalen Inhalte. Der Leitfaden « Filialnetz » beschreibt die Einführung im Detail; hier das Wesentliche.

Modul	Wofür es dient
Öffnungszeiten	Die Zeiten jeder Filiale, Ausnahmen inklusive (lokaler Inhalt).
Google Maps und Waze	Die Anfahrt zum richtigen Standort (lokaler Inhalt).
Team	Das Team der Filiale vorstellen (lokaler Inhalt).
Aktionen	Die landesweiten Angebote der Zentrale oder die Angebote einer Filiale.
PDF-Katalog	Derselbe Katalog für das ganze Netz (gemeinsamer Inhalt).
Stellenangebote	Für das Netz oder für eine Filiale rekrutieren.

Modul	Wofür es dient
Treueprogramm (Branchenmodul)	Den Kunden in seine Filiale zurückholen.

Kartentyp: Unternehmen, eine pro Standort

Jede Filiale hat ihre Karte und ihren QR-Code. Die Zentrale wählt die Module, die für das ganze Netz gelten; der lokale Inhalt einer Filiale wird nie überschrieben.

Empfohlener Tarif: Corporate, auf Anfrage

Gemeinsame und lokale Inhalte, Import von Standorten oder Mitarbeitenden per Datei, Layout und Farben von der Zentrale gesperrt. Schreiben Sie an hello@bloo.cards.

Zentrale Veröffentlicht gemeinsame Inhalte › **Filiale** Ergänzt lokale Inhalte › **QR im Laden** Theke, Schaufenster, Kassenbon › **Kunde** Richtige Zeiten, aktuelle Angebote

- [ ] Legen Sie vor dem Start fest, welche Module gemeinsam sind und welche jeder Filiale vorbehalten bleiben.
- [ ] Bereiten Sie die Liste der Standorte mit Adressen, Öffnungszeiten und Verantwortlichen vor, für einen Import in einem Schritt.
- [ ] Lesen Sie den Leitfaden « Filialnetz » für die Einzelheiten zu Einführung und Steuerung.

> Einige Funktionen für Netze, etwa ein gemeinsames Treueprogramm für alle Filialen oder Thekenaufsteller, folgen später.

bloo.Cards for your trade

You will know which modules to switch on, which type of card to create and which plan suits your business.

For: restaurant owners, shopkeepers, freelancers, estate agents, exhibitors, brands and store networks discovering bloo.Cards.

IN THIS GUIDE

01	How to read these profiles	33
02	Restaurant and café	33
03	Independent shop	34
04	Freelancers and professionals	35
05	Estate agent	37
06	Events, trade fairs and exhibitors	38
07	Brand and product	39
08	Store network	40

01 How to read these profiles

Each profile follows the same outline, so you can compare trades and borrow good ideas from the others.

A bloo.Cards card is modular: you switch on only the modules your business needs, arrange them in the order you like and change them at any time. Your customers open the card by QR code, NFC chip or link, in their browser, with no app to install. Every change shows straight away, with no need to reprint the QR code. The free card is a Personal card; the other card types (Self-employed, Employee, Company, Product, Event) need a paid plan.

The challenge and the modules
What makes the trade hard today, then the modules that answer it, with their practical use.

The card and the plan
The type of card to create and the best-suited plan, with its price including VAT.

The journey and the tips
A customer's typical path from the first scan to the action, then three tips to apply from day one.

Plan	Price incl. VAT	What it gives you
Free	€0 for life	A Personal card: contact details, QR code, link and sharing.
Pro	€4.99/month, or €3.99/month billed annually	Content modules, the 15 layouts, 4 languages and 1 business module included per card.
Signature	€6.99/month, or €5.99/month billed annually	Everything in Pro, plus the contact book tools: notes, favourites, CSV and vCard export, and advanced statistics.
Premium	€44.99/month, or €39.99/month billed annually	Unlimited cards for the company and central management of them.
Corporate	On quote	For networks and large teams: shared content run by head office, local content, locked brand identity.

> The business modules are Restaurant booking, Loyalty, Quote request and Appointments. One business module is included per paid card; each additional business module costs €1.99/month per card. Prices include VAT, October 2026.

02 Restaurant and café

A QR code on the table, in the window or on the bill opens your card: menu, booking, opening hours, directions and reviews.

The dish of the day changes, the summer hours too, and every change means reprinting or answering the phone in the middle of service. Your guests want the answer in seconds: where you are, whether you are open, what is on the menu and whether a table is free. Your card brings those answers together, and you update it yourself in a few minutes.

Module	What it is for
Restaurant booking (business module)	The guest picks the party size, the date and the time slot; you handle requests in your management area.
Menu	Show your dishes and the menu of the day, editable at any time.
PDF catalogue	Offer a wine list or a group menu to download.
Photo gallery	Show the dining room, the terrace and your plates.
Opening hours	Display correct opening hours, changes included.
Google Maps and Waze	Guide the guest to your door.
News	Announce a themed evening, a closure or a new dish.
Reviews	Collect the guest's opinion after the meal; they can also post it on Google.
Loyalty (business module)	Stamps or points in the guest's Wallet, to bring them back.

Card type: Company

A card in the name of the venue, with its logo and contact details. The same QR code goes on every table, in the window and on the bill.

Suggested plan: Pro

Pro (€4.99/month, or €3.99/month billed annually) unlocks the modules and includes one business module, such as Restaurant booking. Loyalty can be added for €1.99/month.

Scan — QR on the table or window › **Menu** — Dishes, hours, photos › **Booking** — Date, slot, party size › **Confirmation** — In your management area › **Review** — After the meal

- [ ] Use the same QR code on the tables, in the window and on the bill: it always opens the latest version of your card.
- [ ] Update the menu of the day and your hours as soon as they change, before you print anything.
- [ ] Translate your main texts into French, Dutch and German to welcome visitors from elsewhere.

03 Independent shop

A QR code at the counter, in the window or on the receipt: customers save your shop, see your promotions and join your loyalty scheme.

A customer comes in, buys something and leaves without a trace. Printed promotions date quickly, the hours found online are sometimes wrong, and your only link with the customer is the chance of their next visit. Your

card becomes the shop's digital window: opening hours that are always right, current promotions and a loyalty scheme kept in the customer's Wallet, with no app to download.

Module	What it is for
Opening hours	Up-to-date hours, checked before the customer makes the trip.
Google Maps and Waze	Directions to the shop in one tap.
Promotions	Publish a current offer, visible on the card at once.
News	Announce new stock, an in-store event or a holiday closure.
Loyalty (business module)	Stamps, points and rewards in the customer's Wallet.
Reviews	Collect the customer's opinion after their purchase.
Photo gallery and PDF catalogue	Show the shop, your best sellers or a leaflet to download.
Useful info	Gather the practical details: parking, access, services.
Contact form	Receive a question or an order request.
Duty pharmacies (pharmacies)	Show the pharmacy on duty right now and the duty calendar for your area.

Card type: Company

A card in the shop's name, with its logo, opened by the QR code at the counter, in the window or on the receipt.

Suggested plan: Pro

Pro includes one business module per card: choose Loyalty. Each additional business module costs €1.99/month.

Window A passer-by scans the QR › **Info** Hours and promotions › **Purchase** They save the shop › **Loyalty** Stamps in their Wallet › **Return** New offer, new visit

- [ ] Place the QR code at eye level in the window and next to the till.
- [ ] Remove a promotion as soon as it ends: an up-to-date card stays credible.
- [ ] Offer the loyalty scheme at the till: customers join with their Wallet, with no app.

04 Freelancers and professionals

Consultant, therapist, tradesperson: every encounter can become an appointment or a quote request.

You are the expert, the sales team and the office all at once. A paper card passes on a number, and after that everything depends on your contact's memory. Your work stays out of sight, requests arrive through several

channels and appointments get arranged by phone between two clients. Your card shows your work and turns interest into action: a booked appointment or a structured quote request, both arriving directly in your management area.

Module	What it is for
Appointments (business module)	Clients book a slot from your availability and receive a confirmation to add to their calendar.
Quote request (business module)	A structured request, with the fields you choose, that arrives in your management area.
Photo gallery	Show your work, your practice or your workshop.
Before/after	Prove the result of a job or a transformation.
PDF catalogue	Share a brochure or your list of services.
Reviews and Testimonials	Build trust before the first conversation.
Direct calls	One button per useful number: office, mobile, emergency.
Opening hours and Google Maps	Say when and where you see clients.
FAQ	Answer recurring questions once and for all.

Card type: Self-employed

A card in your name, with your trade, contact details and modules, shared by QR, NFC chip or email signature.

Suggested plan: Pro or Signature

Pro includes one business module: Appointments for a therapist, Quote request for a tradesperson; the second costs €1.99/month. Signature (€6.99/month, or €5.99/month billed annually) adds the contact book tools: notes, favourites and export.

Encounter QR, NFC or email › **Discovery** Work and reviews › **Action** Appointment or quote › **Follow-up** In your management area › **Review** After the job

- [ ] Choose a single main action, appointment or quote, and put it at the top of your card.
- [ ] Keep the quote form short: ask only for what you need to reply.
- [ ] If your profession is regulated, stay factual: describe your services without promising a result.

05 Estate agent

On a board, in the window or on a mandate document, your QR code puts you in touch with the prospect while they are looking at the property.

A buyer walks past a board on Sunday, takes a photo, then forgets. A seller hesitates between several agencies and looks for someone to trust. In this trade a single contact can be worth a great deal, and your personal image matters. Your card makes you reachable at once, highlights your properties and reviews, and stays correct if you change number or agency.

Module	What it is for
Direct calls and WhatsApp	Be reachable in one tap by the prospect looking at the property.
Appointments (business module)	Offer slots for viewings or valuations.
Photo gallery	Present a selection of properties.
Links	Point to your listings, on your website or on property portals.
Reviews	Reassure sellers with your clients' opinions.
Google Maps	Show where the agency is.

Card type: Self-employed or Employee

Self-employed if you work on your own account, Employee if you work for an agency. The card carries your name: you are the one the prospect wants to reach.

Suggested plan: Signature

You meet a lot of people: Signature adds the contact book tools, with notes, favourites and CSV or vCard export. Appointments is included as your business module. To equip a whole agency, look at Premium.

Board The prospect scans the QR › **Contact** Call or WhatsApp › **Viewing** Slot booked › **Review** After the sale

- [ ] Print your QR code on boards, window displays and the documents you give to sellers.
- [ ] Remove a property from the gallery as soon as it sells, so you never show an outdated offer.
- [ ] In Brussels, write your introduction in both French and Dutch.

06 Events, trade fairs and exhibitors

Announce where people can meet you, guide visitors to your stand and keep every contact from the fair.

A trade fair costs a lot and lasts a short time. Visitors do not always know you are exhibiting, or where your stand is. On site, paper cards change hands by the dozen and then sit at the bottom of a bag. With bloo.Cards you announce your presence beforehand, visitors find your stand and add the date to their calendar, and the contacts you exchange on site join your network.

Module	What it is for
Events	Announce up to 8 upcoming fairs or events: dates, venue, hall and stand, floor plan, team present, add to calendar and sharing.
Events: invitations	Let visitors request an invitation, through the organiser's link, with a unique code or on request.
Appointments (business module)	Offer meetings on your stand during the event dates.
News	Publish the programme and last-minute changes.
Opening hours and Google Maps	Give the opening hours and directions to the venue.
Contact form	Receive a request for information or documentation.

Card type: depends on your role

Exhibitor: keep your usual card (Self-employed, Employee or Company) and switch on the Events module. Organiser: create an Event card dedicated to the event itself.

Suggested plan: Pro, then Signature

The Events module is included from Pro, with no paid option. Signature adds notes and CSV or vCard export of your contacts, useful for following up after the fair. For a whole stand team, look at Premium.

Announcement (Before the fair) › **Calendar** (The visitor saves the date) › **Stand** (Hall, number, plan) › **Exchange** (QR or NFC) › **Follow-up** (Contacts in your network)

- [ ] Publish the event several weeks ahead, and add the hall and stand number as soon as you have them.
- [ ] On the day, open your QR code full screen in the Wallet: once loaded, it stays on screen even when the hall network is overloaded.
- [ ] Follow up with your contacts within two days of the fair, with a sentence that recalls your conversation.

07 Brand and product

A card for one product or a range: catalogue, photos, new releases and reviews, one scan away from the packaging, the display or the manual.

A printed leaflet never changes once the product is on the shelf. Customers want to see the product in use, download the documentation, hear about new releases and know where to buy. A Product card brings this content together and updates without changing the packaging. It does not replace your online shop: it leads customers to it.

Module	What it is for
PDF catalogue	Publish catalogues, data sheets or manuals to download.
Photo and video galleries	Show the product in use and in demonstration.
Before/after	Show the product's effect, if your sector lends itself to it.
Promotions and News	Highlight a launch offer or a new reference.
Reviews and Testimonials	Put customers' words right next to the product.
Links	Lead to your online shop and your retailers.
FAQ	Answer questions about use and care.

Card type: Product

A card in the name of the product or range, separate from the company card. Its QR code goes on the packaging, a display or a manual.

Suggested plan: Pro, or Premium for a range

Pro is enough for one product. If you create one card per reference, Premium gives unlimited cards for the company and central management of them.

Packaging QR scan › **Discovery** Photos, videos, catalogue › **Trust** Reviews and FAQ › **Purchase** Link to the shop

- [ ] Print a QR code that opens the product card, not your website's home page.
- [ ] Keep the PDF catalogue up to date: the same QR code always shows the latest version.
- [ ] Add a short FAQ on use and care to avoid answering the same questions.

08 Store network

Chains, franchises, agency networks: shared content run by head office and content specific to each location.

In a network, each store has its own hours, its own team and sometimes its own offers, yet the brand has to speak with one voice. Printed materials drift apart from one location to the next, and head office campaigns struggle to reach the shop floor. With the Corporate plan, head office publishes the shared content once and each location keeps its local content. The « Store network » guide covers the rollout in detail; here are the essentials.

Module	What it is for
Opening hours	Each store's hours, exceptions included (local content).
Google Maps and Waze	Directions to the right location (local content).
Team	Introduce the store's team (local content).
Promotions	National offers from head office or offers from one store.
PDF catalogue	The same catalogue for the whole network (shared content).
Job offers	Recruit for the network or for one store.
Loyalty (business module)	Bring customers back to their store.

Card type: Company, one per location

Each store has its own card and QR code. Head office chooses the modules published across the network; a store's local content is never overwritten.

Suggested plan: Corporate, on quote

Shared and local content, import of locations or staff from a file, layout and colours locked by head office. Write to hello@bloo.cards.

Head office — Publishes shared content › **Store** — Adds its local content › **In-store QR** — Counter, window, receipt › **Customer** — Right hours, current offers

- [ ] Decide before launch which modules are shared and which stay specific to each store.
- [ ] Prepare the list of locations with addresses, opening hours and managers, for a one-step import.
- [ ] Read the « Store network » guide for the details of rollout and governance.

> Some network features, such as a loyalty scheme shared across all stores or counter displays, are coming later.

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.