



Eine Karte. Ein Kanal. Ein Netzwerk.

Warum sich bloo.Cards für Ihr Unternehmen, Ihre Selbstständigkeit, Ihre Produkte und Ihre Veranstaltungen lohnt.

FÜR



Unternehmen



Selbstständige



Produkt



Veranstaltung

Eine Visitenkarte ist kein Träger mehr, sondern ein Kanal

Die Papierkarte hat einen grundlegenden Mangel. Sie dient ein einziges Mal, im Moment der Begegnung. Danach verschwindet sie in einer Schublade, veraltet, sobald sich eine Nummer, eine Funktion oder ein Angebot ändert, und verrät ihrem Absender nie, wer sie aufbewahrt hat.

bloo.Cards verlagert den Wert. Entscheidend ist nicht mehr das überreichte Objekt, sondern was danach geschieht: die Verbindung, die bleibt, der Inhalt, der sich weiterentwickelt, die Beziehung, die entsteht.

Entscheidend ist nicht mehr das überreichte Objekt, sondern was danach geschieht.

Vier Wege, Ihre Kunden zu erreichen

1

Gemietete Kanäle

Soziale Netzwerke, Werbung, Suchmaschinen. Wirkungsvoll, aber der Algorithmus entscheidet, wer Sie sieht, und das Publikum gehört der Plattform.

2

Eigen, aber passiv

Die Website. Sie gehört Ihnen, aber der Kunde muss selbst daran denken, sie zu besuchen.

3

Eigen und direkt

E-Mail, SMS, App. Wirksam, aber teuer im Aufbau und oft aufdringlich.

4

bloo.Cards

Ein eigener Kanal, persönlich überreicht, freiwillig aufgerufen, der zur dauerhaften Verbindung wird, sobald der Kontakt Ihre Karte speichert.

Sieben Eigenschaften, die weder die Papierkarte noch ein soziales Netzwerk vereinen.



Er gehört Ihnen

Kein Algorithmus filtert den Zugang. Wer scannt, sieht genau das, was Sie zeigen möchten.



Er lebt

Der Inhalt wird online aktualisiert. Aktion, Öffnungszeiten, neuer Mitarbeiter, Katalog: Wer die Karte schon hat, sieht es sofort, ohne Nachdruck.



Er ist überall

NFC, QR-Code, Link, E-Mail-Signatur, Schaufenster, Theke, Messebadge: derselbe Inhalt an jedem Berührungspunkt.



Er ist modular

Rund dreißig Module: Termine, Angebote, Reservierung, Speisekarte, Katalog, Galerie, Bewertungen, Stellenangebote, Treueprogramm, Öffnungszeiten, Anfahrt.



Er spricht vier Sprachen

Deutsch, Französisch, Niederländisch und Englisch. In Belgien und Luxemburg ist das oft der Unterschied zwischen verstanden und übersehen werden.



Er ist messbar

Aufrufe, Weiterleitungen, Klicks auf jede Schaltfläche: Sie wissen endlich, was Ihre Kontakte interessiert.



Er ist für KI lesbar

Eine strukturierte Karte wird von Suchmaschinen und KI-Assistenten verstanden, dem neuen Zugang zu Geschäften und Fachleuten.

Ein Beziehungsnetzwerk zwischen Marke und Verbraucher

Das ist der Kern von bloo.Cards und das, was es von einer einfachen digitalen Karte unterscheidet.



- **Der Austausch schafft die Verbindung**

Zwei Menschen begegnen sich, einer scannt die Karte des anderen, und beide treten in das Netzwerk des anderen ein. Der Kontakt wird zur Beziehung, mit Datum und Kontext.

- **Bis ins CRM**

Neue Kontakte gehen an das CRM des Unternehmens. Die Begegnung auf der Messe oder an der Theke wird noch am selben Tag zum verwertbaren Lead.

- **Europäisch von Natur aus**

Daten in Europa gehostet, DSGVO-konform: ein Vertrauensargument der Marke gegenüber ihren Kunden.

- **Die Funktion, nicht nur die Person**

Verlässt ein Vertriebsmitarbeiter das Unternehmen, bleibt die Kundenbeziehung an das Unternehmen und die Funktion gebunden. Jeder behält seine persönlichen Kontakte.

- **Vor und nach dem Besuch**

Davor: Entdeckung, Reservierung, Termin. Danach: Bewertung, Treue, Information. Die Bezahlung bleibt beim Händler.

Für den Verbraucher

Er behält in seinem Telefon einen direkten Zugang zu den Marken und Menschen, die ihm wichtig sind. Ohne App-Installation, ohne lästigen Newsletter.

Eine Plattform, vier Einsatzbereiche.



Das Unternehmen

KMU, Vertriebsteam, Filialnetz

DAS PROBLEM

Uneinheitliche Papierkarten, die schnell veralten und teuer nachzudrucken sind. Kontakte, die im Telefon der Vertriebsmitarbeiter bleiben. Filialen, die jede für sich kommunizieren.

SZENARIO

Eine Kette mit 25 Filialen startet eine landesweite Aktion. Die Zentrale veröffentlicht sie einmal: Innerhalb einer Minute erscheint sie auf allen Karten, Thekenaufstellern und Schaufenstern. Jede Filiale behält ihre Öffnungszeiten.

WAS DIE KARTE ÄNDERT

- Ein gemeinsames, gesperrtes Erscheinungsbild
- Inhalte der Zentrale, lokale Inhalte pro Filiale
- 10, 100 oder 500 Karten auf einmal ausgerollt
- Kontakte, die ins Unternehmen und sein CRM zurückfließen
- Statistiken pro Karte, pro Team und pro Filiale

DER GEWINN Eine einheitliche Marke, keine Nachdrucke mehr und vor allem: Das Kundennetzwerk gehört Ihnen.



Die Selbstständigen

Freiberufler, Handwerker, Berater, Therapeuten

DAS PROBLEM

Weder Zeit noch Budget für eine vollständige Website. Ein Geschäft, das von Empfehlungen lebt, in dem jeder verlorene Kontakt ein verlorener Kunde ist.

SZENARIO

Ein Installateur überreicht nach einem Einsatz seine NFC-Karte. Der Kunde speichert sie. Sechs Monate später findet er sie in seinem Telefon wieder, fragt über die Karte ein Angebot an und hinterlässt eine Bewertung.

WAS DIE KARTE ÄNDERT

- Ein professioneller Auftritt in wenigen Minuten
- Terminbuchung oder Angebotsanfrage direkt über die Karte
- Sichtbare Kundenbewertungen, einfacher gesammelt
- Präsenz in vier Sprachen
- Ein Adressbuch, das jede Begegnung festhält

DER GEWINN Ein professioneller Auftritt zum Preis eines Kaffees im Monat, und Empfehlungen, die endlich eine Spur hinterlassen.



Das Produkt

Marke, Produkt im Regal, Verpackung, Dienstleistung

DAS PROBLEM

Einmal verkauft, kappt das Produkt die Verbindung zwischen Marke und Käufer. Das Etikett ist starr, und der Händler besitzt die Kundenbeziehung.

SZENARIO

Ein Weingut bringt einen QR-Code auf dem Rückenetikett an. Der Kunde entdeckt die passenden Speisen, das Video des Weinguts und den nächsten Tag der offenen Tür. Er speichert die Karte: Die Verbindung steht.

WAS DIE KARTE ÄNDERT

- Ein QR- oder NFC-Code auf Produkt, Verpackung oder Display
- Anleitung, Videos, Datenblatt, Tipps: immer aktuell
- Garantie, Bewertung oder Treueprogramm mit einer Geste
- Eine direkte Verbindung zum Endkunden

DER GEWINN Das Produkt wird zum Medium, und jeder Verkauf eröffnet eine Beziehung, statt sie zu beenden.



Die Veranstaltung

Messe, Konferenz, Festival, Produkteinführung

DAS PROBLEM

Weggeworfene Flyer, ein gedrucktes Programm, das bei der ersten Änderung falsch ist, Standkontakte verstreut zwischen Badges, Karten und Tabellen.

SZENARIO

Ein Aussteller stattet seinen Stand mit einem NFC-Board aus. Jeder Besucher, der es berührt, nimmt die Karte mit, und der Aussteller erhält den Kontakt. Am Montagmorgen sind die Leads im CRM, nach Datum sortiert.

WAS DIE KARTE ÄNDERT

- Programm, Lageplan und Sprecher immer aktuell
- Einladung und Kalendereintrag mit einer Geste
- Jeder Standbesucher kommt ins Netzwerk, dann ins CRM
- Nach der Veranstaltung: Aufzeichnungen, Unterlagen, nächste Ausgabe

DER GEWINN Eine Veranstaltung, die nach Schließung der Türen weiterwirkt, und ein endlich messbarer Return on Investment.

bloo.Cards im Vergleich

	Papierkarte	Website	Linkseite	Soziale Netzwerke	bloo.Cards
Aktualisierung ohne Nachdruck	—	✓	✓	✓	✓
Persönlich überreicht (NFC, QR)	✓	—	—	—	✓
Brancheninhalte (Termin, Angebot, Speisekarte)	—	Falls entwickelt	Begrenzt	Begrenzt	Über Module
Bleibt im Telefon des Kunden	Selten	—	—	Je nach Algorithmus	Über das Wallet
Netzwerk und CRM	—	—	—	—	✓
Mehrsprachig	—	Je nach Budget	—	—	4 Sprachen
Reichweitenmessung	—	✓	Einfach	✓	✓
Publikum, das Ihnen gehört	✓	✓	✓	—	✓

bloo.Cards ersetzt weder Ihre Website noch Ihre sozialen Netzwerke: Es verbindet sie im Moment der Begegnung und hält danach den Kontakt.

Eine kleine Investition

Ein einziger Nachdruck von Visitenkarten für ein Team oder ein einziger Kunde, den Sie dank der bewahrten Verbindung wiederfinden, bezahlt oft ein ganzes Jahresabo.

KOSTENLOS

0 €

Lebenslang, ohne Kreditkarte

PRO

4,99 €/Monat

Alle Module, ein Branchenmodul inklusive

SIGNATURE

6,99 €/Monat

Das Netzwerk und erweiterte Statistiken

PREMIUM

44,99 €/Monat

Unbegrenzte Karten für das ganze Unternehmen

CORPORATE

Auf Anfrage

Filialnetze und Großkunden

PVC-KARTE MIT NFC

14,99 €

Unbegrenzt wiederverwendbar

Preise inkl. MwSt., Oktober 2026. Monatliche Pakete ohne Bindung; günstigere Jahrespreise auf bloo.cards.

Die Fragen, die man uns stellt

„Meine Kunden haben keine App.“

Sie brauchen keine: Die Karte öffnet sich im Browser, mit einem Antippen oder einem Scan.

„Ich habe schon eine Website.“

Die Karte ersetzt sie nicht. Sie bringt im richtigen Moment Besucher dorthin und hält die Verbindung, die eine Website nicht hält.

„Das ist ein Gadget.“

Das Gadget ist das Objekt. Der Kanal ist das, was im Telefon Ihres Kunden bleibt und Ihr CRM speist.

„Und meine Daten?“

Sie werden in Europa gehostet, DSGVO-konform. Die persönlichen Kontakte jedes Einzelnen bleiben seine eigenen.

Das Beste daraus machen

1

Halten Sie Ihre Karte lebendig

Ihr Wert kommt von aktuellen Inhalten. Ein Angebot, eine Neuigkeit, geänderte Zeiten: Jede Aktualisierung erreicht Ihr ganzes Netzwerk.

2

Setzen Sie auf das Netzwerk

Die kostenlose Karte ist ein ausgezeichneter Start. Das vollständige Netzwerk und erweiterte Statistiken beginnen mit Signature.

3

Platzieren Sie sie überall

E-Mail-Signatur, Schaufenster, Theke, Verpackung, Messestand: Je mehr Berührungspunkte, desto schneller wächst Ihr Netzwerk.

IN DREI SÄTZEN

- 1** Ihre Karte ist kein Stück Papier mehr, das weggeworfen wird: Sie ist ein Kanal, der Ihnen gehört, immer aktuell, in vier Sprachen.
- 2** Jede Begegnung wird zu einer dauerhaften Verbindung, im Telefon Ihres Kunden und in Ihrem CRM.
- 3** Unternehmen, Selbstständige, Produkt oder Veranstaltung: bloo.Cards verbindet die Marke mit ihren Kunden, vor und nach dem Besuch.

Erstellen Sie Ihre kostenlose Karte

In wenigen Minuten, ohne Kreditkarte.

bloo.cards

bloo.Cards

Erstellen Sie Ihre Karte. Bleiben Sie verbunden.