



Eén kaart. Eén kanaal. Eén netwerk.

Waarom bloo.Cards kiezen voor uw bedrijf, uw zelfstandige activiteit, uw producten en uw evenementen.

VOOR

 Bedrijf

 Zelfstandige

 Product

 Evenement

01 Een visitekaartje is geen drager meer, maar een kanaal

Het papieren kaartje heeft een fundamenteel gebrek. Het dient maar één keer, op het moment van de ontmoeting. Daarna verdwijnt het in een lade, het verouderd zodra een nummer, een functie of een aanbod verandert, en het vertelt de afzender nooit wie het heeft bewaard.

bloo.Cards verlegt de waarde. Wat telt is niet langer het object dat u overhandigt, maar wat erna gebeurt: de band die blijft, de inhoud die evolueert, de relatie die groeit.

Wat telt is niet langer het object dat u overhandigt, maar wat erna gebeurt.

Vier manieren om uw klanten te bereiken

1

Gehuurde kanalen

Sociale media, advertenties, zoekmachines. Krachtig, maar het algoritme beslist wie u ziet, en het publiek is van het platform.

2

Eigen maar passief

De website. Ze is van u, maar de klant moet er zelf aan denken om ze te bezoeken.

3

Eigen en direct

E-mail, sms, app. Doeltreffend, maar duur om op te bouwen en vaak opdringerig.

4

bloo.Cards

Een kanaal dat van u is, persoonlijk overhandigd, vrijwillig geraadpleegd, en dat een blijvende band wordt zodra het contact uw kaart bewaart.

Zeven eigenschappen die een papieren kaartje of een sociaal netwerk nooit samen bieden.



Het is van u

Geen algoritme filtert de toegang. Wie scant, ziet precies wat u hebt besloten te tonen.



Het leeft

De inhoud wordt online bijgewerkt. Promotie, openingsuren, nieuwe collega, catalogus: iedereen die de kaart al heeft, ziet het meteen, zonder herdruk.



Het is overal

NFC, QR-code, link, e-mailhandtekening, etalage, toonbank, beursbadge: dezelfde inhoud, op elk contactmoment.



Het is modulair

Een dertigtal modules: afspraken, offertes, reservaties, menu, catalogus, galerij, reviews, vacatures, getrouwheid, openingsuren, routebeschrijving.



Het spreekt vier talen

Nederlands, Frans, Duits en Engels. In België en Luxemburg is dat vaak het verschil tussen begrepen of genegeerd worden.



Het is meetbaar

Weergaven, delingen, klikken op elke knop: u weet eindelijk wat uw contacten interesseert.



Het is leesbaar voor AI

Een gestructureerde kaart wordt begrepen door zoekmachines én door AI-assistenten, de nieuwe toegangspoort tot handelaars en professionals.

Een relationeel netwerk tussen merk en consument

Dit is de kern van bloo.Cards, en wat het onderscheidt van een gewone digitale kaart.



- **De uitwisseling smeedt de band**

Twee mensen ontmoeten elkaar, de ene scant de kaart van de andere, en elk komt in het netwerk van de ander. Het contact wordt een relatie, met datum en context.

- **Tot in het CRM**

Nieuwe contacten gaan naar het CRM van het bedrijf. De ontmoeting op de beurs of aan de toonbank wordt dezelfde dag nog een bruikbare lead.

- **Europees van nature**

Gegevens gehost in Europa, conform de AVG: een argument van vertrouwen voor het merk tegenover zijn klanten.

- **De functie, niet alleen de persoon**

Wanneer een verkoper het bedrijf verlaat, blijft de klantrelatie verbonden aan het bedrijf en aan de functie. Iedereen behoudt zijn persoonlijke contacten.

- **Voor en na het bezoek**

Vooraf: ontdekking, reservatie, afspraak. Achteraf: review, getrouwheid, informatie. De betaling blijft bij de handelaar.

Voor de consument

Hij houdt in zijn telefoon een directe toegang tot de merken en de mensen die voor hem tellen. Zonder app te installeren, zonder nieuwsbrief te ondergaan.

Eén platform, vier toepassingen.



Het bedrijf

Kmo, verkoopteam, winkelketen

HET PROBLEEM

Papieren kaartjes die niet op elkaar afgestemd zijn, snel verouderen en duur zijn om te herdrukken. Contacten die in de telefoon van de verkopers blijven. Winkels die elk op hun eigen manier communiceren.

SCENARIO

Een keten van 25 winkels lanceert een nationale promotie. Het hoofdkantoor publiceert ze één keer: binnen de minuut staat ze op alle kaarten, toonbankdisplays en etalages. Elke winkel behoudt zijn eigen openingsuren.

WAT DE KAART VERANDERT

- Eén gemeenschappelijke, vergrendelde huisstijl
- Inhoud van het hoofdkantoor, lokale inhoud per winkel
- 10, 100 of 500 kaarten in één keer uitgerold
- Contacten die naar het bedrijf en zijn CRM terugkeren
- Statistieken per kaart, per team en per winkel

DE WINST Een coherent merk, geen herdrukken meer en vooral: het klantennetwerk blijft van u.



De zelfstandige

Vrij beroep, vakman, consultant, therapeut

HET PROBLEEM

Geen tijd en geen budget voor een volledige website. Een activiteit die leeft van mond-tot-mondreclame, waar elk verloren contact een verloren klant is.

SCENARIO

Een loodgieter overhandigt na een interventie zijn NFC-kaart. De klant bewaart ze. Zes maanden later vindt hij hem terug in zijn telefoon, vraagt hij een offerte aan via de kaart en laat hij een review achter.

WAT DE KAART VERANDERT

- Een professionele etalage in enkele minuten
- Afspraak of offerteaanvraag vanuit de kaart
- Zichtbare klantreviews, eenvoudiger verzameld
- Aanwezig in vier talen
- Een adresboek dat elke ontmoeting bijhoudt

DE WINST Een professionele etalage voor de prijs van een koffie per maand, en mond-tot-mondreclame die eindelijk een spoor nalaat.



Het product

Merk, product in de rekken, verpakking, dienst

HET PROBLEEM

Eens verkocht, verbreekt het product de band tussen merk en koper. Het etiket ligt vast, en de verdeler bezit de klantrelatie.

SCENARIO

Een wijndomein plaatst een QR-code op zijn achteretiket. De klant ontdekt de wijn-spijscombinatie, de video van het domein en de volgende opendeurdag. Hij bewaart de kaart: de band is gelegd.

WAT DE KAART VERANDERT

- Een QR of NFC op het product, de verpakking of de display
- Handleiding, video's, technische fiche, tips: altijd actueel
- Garantie, review of getrouwheid in één beweging
- Een rechtstreekse band met de eindkoper

DE WINST Het product wordt een medium, en elke verkoop opent een relatie in plaats van ze af te sluiten.



Het evenement

Beurs, congres, festival, lancering

HET PROBLEEM

Weggegooide flyers, een gedrukt programma dat bij de eerste wijziging al fout is, standcontacten verspreid over badges, kaartjes en spreadsheets.

SCENARIO

Een exposant voorziet zijn stand van een NFC-board. Elke bezoeker die het aanraakt, vertrekt met zijn kaart, en de exposant krijgt het contact. Maandagochtend staan de leads in het CRM, gesorteerd op datum.

WAT DE KAART VERANDERT

- Programma, plattegrond en sprekers altijd actueel
- Uitnodiging en toevoegen aan de agenda in één beweging
- Elke standbezoeker komt in het netwerk, daarna in het CRM
- Na het evenement: replays, documenten, volgende editie

DE WINST Een evenement dat doorgaat na sluitingstijd, en een rendement dat eindelijk meetbaar is.

bloo.Cards tegenover de alternatieven

	Papieren kaartje	Website	Linkpagina	Sociale media	bloo.Cards
Bijwerken zonder herdruk	—	✓	✓	✓	✓
Persoonlijk overhandigd (NFC, QR)	✓	—	—	—	✓
Beroepsinhoud (afspraak, offerte, menu)	—	Indien ontwikkeld	Beperkt	Beperkt	Via modules
Blijft in de telefoon van de klant	Zelden	—	—	Volgens het algoritme	Via de Wallet
Netwerk en CRM	—	—	—	—	✓
Meertalig	—	Volgens budget	—	—	4 talen
Bereik meten	—	✓	Basis	✓	✓
Publiek dat van u is	✓	✓	✓	—	✓

bloo.Cards vervangt uw website en sociale media niet: het verbindt ze op het moment van de ontmoeting, en houdt daarna de band.

Een lichte investering

Eén herdruk van kaartjes voor een team, of één klant die u terugvindt dankzij de bewaarde band, betaalt vaak een heel jaar abonnement.

GRATIS

0 €

Levenslang, zonder bankkaart

PRO

4,99 €/maand

Alle modules, één beroepsmodule inbegrepen

SIGNATURE

6,99 €/maand

Het netwerk en geavanceerde statistieken

PREMIUM

44,99 €/maand

Onbepaalde kaarten voor het hele bedrijf

CORPORATE

Op offerte

Winkelketens en grote accounts

PVC-KAART MET NFC

14,99 €

Onbepaald herbruikbaar

Prijzen incl. btw, oktober 2026. Maandformules zonder verbintenis; voordeligere jaartarieven op bloo.cards.

De vragen die we krijgen

"Mijn klanten hebben geen app."

Die hebben ze niet nodig: de kaart opent in de browser, met één tik of één scan.

"Ik heb al een website."

De kaart vervangt ze niet. Ze brengt er mensen naartoe op het juiste moment, en ze houdt de band die een website niet houdt.

"Het is een gadget."

Het gadget is het object. Het kanaal is wat in de telefoon van uw klant blijft en uw CRM voedt.

"En mijn gegevens?"

Ze worden in Europa gehost, conform de AVG. Ieders persoonlijke contacten blijven van hemzelf.

Er het beste uit halen

1

Laat uw kaart leven

Haar waarde komt van actuele inhoud. Een aanbod, een nieuwtje, gewijzigde uren: elke update bereikt uw hele netwerk.

2

Kies voor het netwerk

De gratis kaart is een uitstekende start. Het volledige netwerk en de geavanceerde statistieken beginnen bij Signature.

3

Plaats ze overal

E-mailhandtekening, etalage, toonbank, verpakking, beursstand: hoe meer contactpunten, hoe sneller uw netwerk groeit.

IN DRIE ZINNEN

- 1** Uw kaart is geen papiertje meer dat wordt weggegooid: het is een kanaal dat van u is, altijd actueel, in vier talen.
- 2** Elke ontmoeting wordt een blijvende band, in de telefoon van uw klant en in uw CRM.
- 3** Bedrijf, zelfstandige, product of evenement: bloo.Cards verbindt het merk met zijn klanten, voor en na het bezoek.

Maak uw gratis kaart

In enkele minuten, zonder bankkaart.

bloo.cards

bloo.Cards

Maak uw kaart. Blijf verbonden.