



ÉTUDE DE CAS - CLICK-AIR

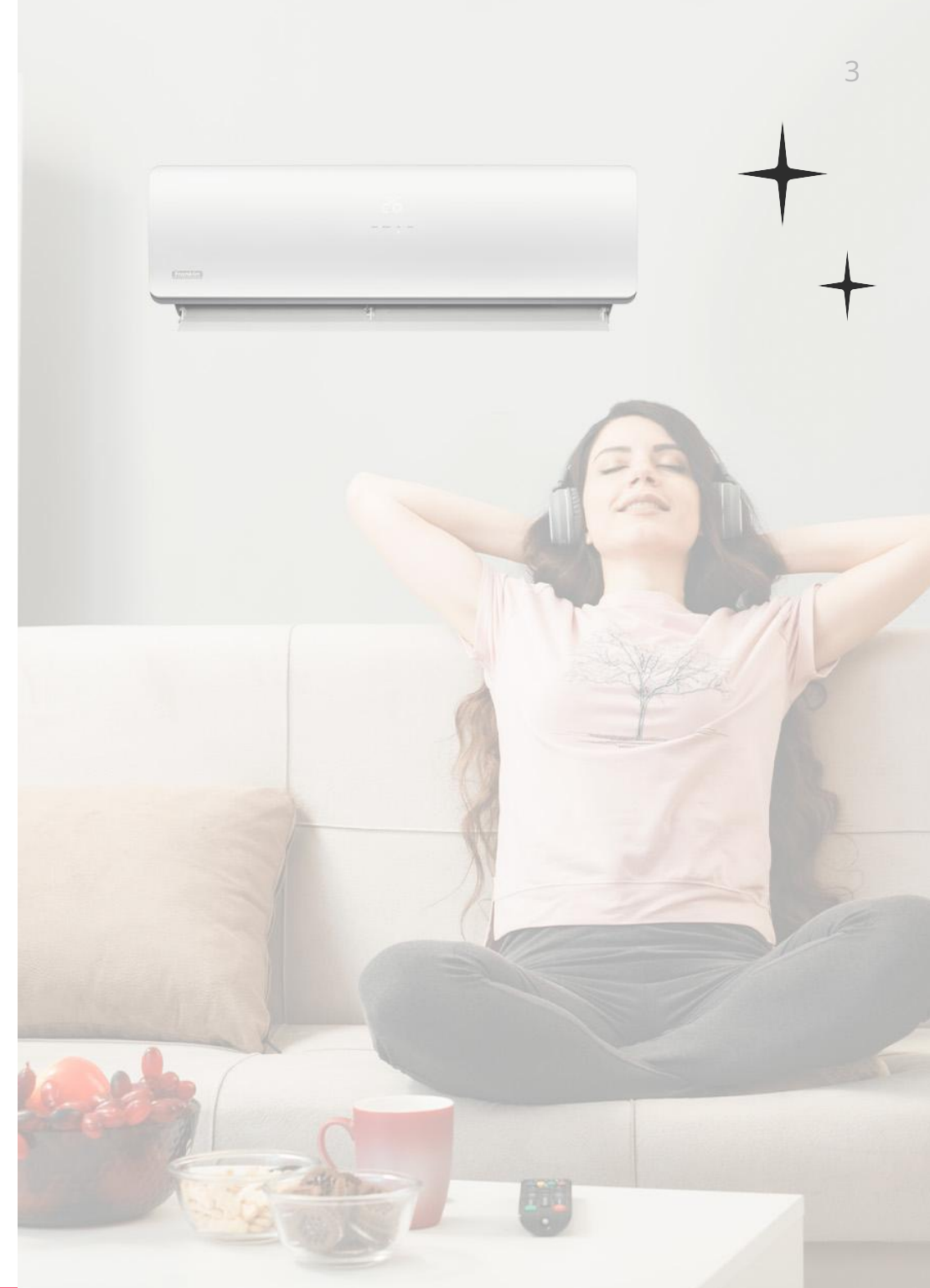


**Croissance du chiffre d'affaires
de 3 millions de dollars à environ 30
millions de dollars
sur une période de 6 à 7 ans**

01 LE CLIENT

Click Air est une **entreprise de CVC basée à Montréal** qui dessert une **clientèle résidentielle et commerciale** dans tout l'Ouest-de-l'Île.

Grâce à son **expertise technique** et à la **qualité de ses prestations**, l'entreprise s'était forgé une **solide réputation locale**, mais elle ne disposait pas d'une infrastructure de marketing et de vente évolutive capable de soutenir une croissance durable.



02 LE DÉFI

L'**infrastructure marketing** et **numérique** de l'entreprise était **obsolète** et **instable**, ce qui freinait toute croissance prévisible.

Un **site WordPress peu performant**, un environnement d'hébergement compromis, une génération de prospects irrégulière et un processus de vente non optimisé se traduisaient par de faibles taux de conversion et un retour sur investissement peu fiable. Les campagnes payantes ont certes stimulé la demande, mais le site web n'était pas en mesure de gérer efficacement le trafic, ce qui a entraîné une instabilité des performances et des opportunités manquées.



03 LA SOLUTION

Nous avons entièrement repensé les fondements numériques et opérationnels de l'entreprise.

Le serveur compromis a été mis au rebut, le site web a été refait avec une architecture axée sur la conversion, et l'expérience de marque a été modernisée pour s'adapter au comportement réel des utilisateurs. L'hébergement a été transféré vers une infrastructure sécurisée et stable, ce qui a permis de réduire considérablement les coûts et d'éliminer les pannes techniques.

Le site web a été repensé autour d'un objectif de conversion principal unique — générer des appels téléphoniques et des demandes de devis — afin de garantir l'alignement avec l'entonnoir de vente.

Parallèlement, nous avons restructuré le processus de prise en charge des ventes pour garantir une réponse humaine immédiate, des procédures de réservation plus rigoureuses et un acheminement clair des prospects. Une fois l'infrastructure, le marketing et les ventes parfaitement alignés, les campagnes publicitaires payantes ont été relancées à l'aide de signaux de suivi et de conversion précis afin de créer un moteur de génération de demande contrôlé et évolutif.



04 LES RÉSULTATS

- **Croissance du chiffre d'affaires de 3 millions à environ 30 millions de dollars**
En l'espace de **6 à 7 ans**, Click-Air a **multiplié son chiffre d'affaires par dix** grâce à un système marketing reproductible et maîtrisé.
- **Expansion vers 3 sites**
La génération prévisible de la demande a permis une **expansion géographique** et une montée en **puissance opérationnelle**.
- **Croissance de la flotte à plus de 8 véhicules de service**
Un **flux soutenu de prospects** a permis l'expansion de l'équipe et des capacités.
- **Le site web est devenu le principal canal d'acquisition**
L'infrastructure numérique reconstruite est passée d'un centre de coûts à la source la plus fiable **d'opportunités** entrantes de l'entreprise.
- **Sortie réussie des propriétaires au sommet de la performance**
Le moteur de marketing et de vente systématisé a positionné l'entreprise pour une **acquisition solide et stratégique**.



Prêt à développer votre entreprise grâce au marketing axé sur les données ?

Drive Marketing

4010 Notre-Dame Ouest,

Montréal, QC, H2C 1R1

📞 [514-664-1213](tel:514-664-1213) | [1-855-811-6012](tel:1-855-811-6012)

🌐 drivemarketing.ca

✉️ hello@drivemarketing.ca

