

Optimisation de positionnement et refonte des offres produit

ClicData est une plateforme cloud tout-en-un de business intelligence qui permet aux entreprises d'intégrer, analyser et visualiser leurs données via des tableaux de bord interactifs.

Enjeu

Repenser le positionnement de ClicData, clarifier l'offre produit, et moderniser l'image de marque à travers un site multilingue au design épuré, tout en assurant une intégration fluide avec HubSpot.

Défi

Avant l'intervention de Cleever, ClicData faisait face à plusieurs freins :

- un positionnement peu lisible et des offres complexes à décrypter
- un site peu attractif et non adapté à l'international

Le défi était donc double : **repenser l'identité digitale tout en structurant l'offre produit, et déployer un site multilingue connecté à HubSpot, sans impacter le SEO ni la génération de leads.**

Solutions Cleever

Pour répondre à ces enjeux, Cleever a déployé une **stratégie digitale en trois axes** :

- **Refonte du site web multilingue** : design moderne et épuré, structuration claire des offres, et développement des versions FR, EN, ES et PT pour soutenir l'expansion internationale.
- **Intégration HubSpot** : configuration du CRM et automatisations pour améliorer la gestion des leads et aligner marketing et sales.

- **Repositionnement stratégique** : travail sur la clarté des messages, hiérarchisation de l'offre produit et adaptation aux différents marchés cibles.

Résultats obtenus

- **Création d'une identité forte** : nouvel univers graphique et positionnement clarifié pour mieux incarner la valeur ajoutée de ClicData.
- **Refonte sur mesure** : expérience utilisateur repensée et site web 100 % sur mesure, multilingue et responsive.
- **Efficacité commerciale renforcée** : intégration réussie d'HubSpot pour un meilleur pilotage des leads et des performances.

+55K de visite mensuelle sur leurs nouveaux site

de leads par l'inbound **+1650**

+3% de taux de conversion via un parcours client optimisé

