panpan.digital

CASE STUDY | SEO | LOGISTIK / B2B

everstox

# Organische Sichtbarkeit als Lead-Engine im B2B-Fulfillment aufgebaut

In dieser Case Study zeigen wir, wie pan pan mit everstox über zweieinhalb Jahre die organische Sichtbarkeit systematisch aufgebaut hat, bis die Website zur wichtigsten Quelle für qualifizierte B2B-Leads wurde.

★★★★★

„Ich habe mich ab Sekunde eins sehr gut aufgehoben gefühlt. Super professionell, klare Struktur und Ziele, die realistisch gesetzt wurden statt leerer Versprechen."



**Kristina Mertens**
Head of Marketing, everstox

**ZEITRAUM**
über 2,5 Jahre

**LEISTUNG**
SEO Consulting & Content

**MARKT**
DACH / Europa · B2B

everstox

# Die Ausgangslage

everstox ist eine der führenden Fulfillment-Lösungen für E-Commerce-Marken in Europa. Als Kristina Mertens vor rund drei Jahren als Head of Marketing kam, steckte SEO noch in den Kinderschuhen: wenig organischer Traffic, über Google Ads eingekauft. In einer Branche, in der Marketing stark auf Empfehlungen und Events setzt, war klar: Wer SEO ernst nimmt, hat einen echten Vorsprung.

**DIE AUFGABE**

**Mit einem kleinen Marketing-Team die organische Sichtbarkeit von Grund auf aufbauen, als tragfähiges und nachhaltiges Fundament für qualifizierte B2B-Leads & Unternehmenswachstum.**

**PROJEKT-FAKTEN**

**BRANCHE**
Fulfillment / Logistik-Tech

**LEISTUNG**
SEO Consulting & Content

**ZEITRAUM**
über 2,5 Jahre

**MARKT**
DACH / Europa · B2B

**TECH STACK**
Wordpress ➡️ Webflow

**ERGEBNISSE AUF EINEN BLICK**

**55 %**
der Inbound-Leads kommen über die Website

**> 5 %**
CR Anfrage → Opportunity (über Branchenschnitt)

**30**
Monate Partnerschaft ohne Unterbrechung




Aufbau der Sichtbarkeit in der Google-Suche seit Projektstart (Screenshot, SISTRIX)

„Wir haben in den zweieinhalb Jahren wahnsinnig viel gelernt – zu Tracking, interner Verlinkung und mehr. Und immer mit dem Warum dahinter, sodass wir es heute selbst können."

KRISTINA MERTENS, EVERSTOX

# Das SEO Projekt in a nutshell

PHASE 01

1

## Technisches & inhaltliches Fundament schaffen

Zu Beginn ging es ums Fundament: sauberes Tracking, technische Basis und ein Verständnis für die Dienstleistungen von everstox. Was als quasi One Pager startete, entwickelte sich mit Start der Zusammenarbeit zu einer professionellen B2B-Website mit ansprechenden Service Pages.

PHASE 02

2

## Content-Autorität ausbauen als GEO-Vorbereitung

Wir haben verschiedene Content-Formate entlang der Customer Journey (Glossar, Ratgeber, White Paper) zu genau den Themen aufgebaut, die Fulfillment-Entscheider in E-Commerce-Unternehmen wirklich beschäftigen. Über die klare Ansprache haben wir die Lead-Qualität messbar optimiert.

PHASE 03

3

## Erweiterte Services & Relaunch

Wir haben über Content SEO hinaus unterstützt, indem wir Google-Ads-Setup professionalisiert und Budget smarter eingesetzt, Off-Page-Initiativen gestartet (die das Team heute fortführt) und den Relaunch von WordPress auf Webflow technisch begleitet haben.

PHASE 04

4

## Wissenstransfer ins everstox Team

Über eine enge Zusammenarbeit zwischen pan pan und everstox haben wir in 2,5 Jahren viel SEO-Wissen transferiert, alles dokumentiert und immer mit dem Warum erklärt. So hat das Team auch bei komplexeren SEO-Themen viel Wissen aufgebaut und löst sie heute eigenständig.

Willst du wie everstox SEO zum Fundament deiner Lead-Gen machen?

**Mach den kostenlosen Pre-Check**