

CASE STUDY

ERIEZ MAGNETICS

Global New Product Introduction



Public Relations Global Network

Connected Thinking. Globally.

ProSort sortiert Metalle kostengünstig und sauber

Der Anlagenbauer Eriez Magnetics bringt zwei neue Lösungen zur Separation von Eisen- und Nicht-Eisen-Metallen im Bereich von Recyclingprozessen auf den Markt.

Wie die Hersteller von Anlagen zur Magnetauswahl wissen, besteht die neue Metallrecyclingwirtschaft aus wertvollen Metalle, die kostengünstig und sauber aus den Metallen zu separieren, nutzt sie ein traditionelles Fließband- und hochgeschwindigkeits-Metalltrennen. ANERIEZ hat zwei neue Lösungen für Fließband- und Hochgeschwindigkeits-Metalltrennen entwickelt, die kostengünstiger, elektrifiziert und leichter zu installieren sind.

Die erste Fließband-Lösung ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben. Die zweite Lösung ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben. Die dritte Lösung ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben.

Die neue Metallrecyclingwirtschaft ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben. Die neue Metallrecyclingwirtschaft ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben.

Die neue Metallrecyclingwirtschaft ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben. Die neue Metallrecyclingwirtschaft ist ein 25-Fuß-Zylinder, der einen 100-PS-Induktionsmotor enthält, um die Fließband-Rolle zu antreiben.



Client Situation:

Eriez Magnetics is the world authority in magnetic separation, vibratory, and inspection equipment and, in fact, is the creator of the category. Their equipment is sold in as many as 80 separate markets. The company has been in a growth mode ever since Stevens Strategic Communications (SSC) took over as its public relations agency. New recycling products required exposure. In addition, international marketplaces offered an untapped potential for sales of high-ticket products. We needed to roll out these products in the USA and target countries.

Tactics:

SSC worked closely with its Public Relations Global Network (PRGN) affiliates in Japan, Australia, German, Italy, France, and Spain. Translations, media relations and monitoring were the underpinnings of the program. A media kit was developed as well as global PR briefings to ensure the success of this approach.

Results:

More than \$1.45 million in ad equivalency was generated. Over 200 article placements were secured. Fifty-eight feature articles and case studies appeared in one year. Publicity exposure spurred sales in Europe, Australia, and Japan. PR sales leads exceeded the number of advertising sales leads. PR sales leads surpassed the previous year by 20%. Total sales exceeded the prior year by over 14%.

PRSA Cleveland Rocks Award

An Award-Winning Communications Firm

FOLLOW US ON THE WEB



STEVENS STRATEGIC
communications, inc

INTEGRATED MARKETING
CORPORATE COMMUNICATIONS
CRISIS COMMUNICATIONS

Gemini Towers Suite 500 • 1991 Crocker Road • Westlake, OH 44145
tel: 440.617.0100 • toll free: 1.877.900.3366 • fax: 440.614.0529
www.stevensstrategic.com • estevens@stevensstrategic.com