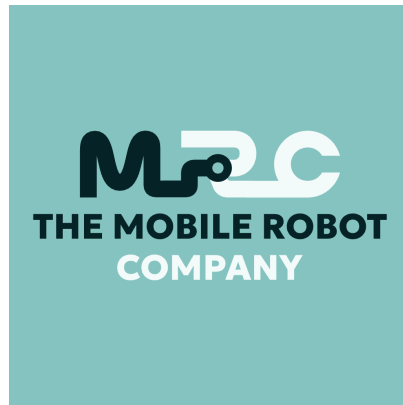




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Programoversigt · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/program-overview>

Programoversigt

The Mobile Robot Company sælger den [selvkørende palleløfter J1600](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/overview/) gennem et internationalt netværk af distributører, integratorer og servicepartnere. Denne side forklarer, hvordan salgskanalen fungerer: Hvad partnerne gør, hvad virksomheden gør, og hvordan de to parter deler ansvaret for kunderelationen.

En partnerdrevet vej til markedet

Virksomheden offentliggør [listepriser til slutkunder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/j1600/pricing-and-roi/) og giver kunder mulighed for at anmode om demonstrationer, prøveperioder og køb online, men den sælger ikke robotter direkte til slutbrugere. Alle kundehenvendelser sendes videre til en partner, som har ansvaret for den lokale kunderelation fra den første demonstration til eftersalgsservice.

I juni 2026 havde virksomheden distributørpartnerskaber i otte lande, og netværket udvides fortsat. Partnerskaber etableres land for land — se [Tilgængelighed i de enkelte lande](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/country-availability/).

Arbejdsfordeling

Partnerne leverer	Virksomheden stiller til rådighed
Lokale demonstrationer i et oplevelsescenter eller hos kunden	Robotter, reservedele og software
Betalte prøveperioder på to uger	Teknisk support og uddannelse
Salg og ansvar for kunderelationen	Markedsføringsmaterialer og kundemateriale
Installation og idriftsættelse	Kundeemner genereret af virksomheden
Udekørende service og eftersalgssupport	Fælles forretningsplanlægning og støtte til fælles markedsføring

Servicemodellen er bevidst valgt: Partnerne beholder indtægterne fra lokale, personalebaserede ydelser såsom installation, support på stedet og serviceaftaler, mens virksomheden leverer reservedele, software og betalt teknisk bistand til partneren. Se [Roller og ansvarsområder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Kunderejsen

[Go-to-market-modellen](https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/company/about/business-model/>) er en kunderejse i fire trin med lav risiko:

1. **Demo** — 30 til 60 minutters praktisk afprøvning i et oplevelsescenter eller hos kunden.
2. **Prøveperiode** — en betalt prøveperiode på to uger med gratis returnering til enhver tid uden spørgsmål.
3. **Køb** — robotten og [det valgte ekstraudstyr](https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Eftersalgsservice** — en løbende service- og vedligeholdelsesaftale.

Tilbagevendende kunder kan springe demoen og prøveperioden over, og eftersalgsaftalen er valgfri. Den praktiske demonstration er central for modellen: En førstegangsbesøgende kan typisk sende robotten ud på en autonom opgave efter cirka 15 minutter.

Ikke-eksklusivt og resultatbaseret

Partnerforholdet er ikke-eksklusivt på partnerniveau. I stedet for geografisk eksklusivitet giver registrering af en kunde og dennes lokation beskyttet ejerskab af den specifikke kunderelation — i en fastlagt periode efter en demonstration og permanent efter en prøveperiode eller et køb, med forbehold for gældende lovgivning. Belønningen er resultatbaseret: Indsats og engagement afgør udbyttet. Se [Roller og ansvarsområder](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/roles-and-responsibilities/>) for at få oplysninger om kundeemner og registrering.

Programmets omfang og vilkår

Programmet omfatter [krav til partnere](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/requirements/>), [fordele og kommercielle vilkår](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/benefits-and-commercial-terms/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/benefits-and-commercial-terms/>).

[ogram/partner-benefits/](#)), oplevelsescentre og demoer, fordeling af kundeemner, prøveperioder, installation og idriftsættelse, eftersalgsplaner samt [forretningsplanlægning og fælles markedsføring](#) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Kommercielle vilkår kan ændre sig over tid. Du kan få aktuelle priser, rabatter og betingelser hos partnerteamet.

Næste trin

- [Derfor skal du blive partner](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/why-partner-with-us/>) — det forretningsmæssige grundlag for at blive partner.
- [Partnertyper](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/partner-types/>) — distributører, integratorer og servicepartnere.
- [Ansøgningsproces](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/program/application-process/>) — sådan indleder du dialogen.
- [Kontakt partnerteamet](https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/da-dk/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>)