



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Programma partner · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/it-it/category/partner-program>

Programma partner

Come funziona il canale partner di The Mobile Robot Company: struttura del programma, ruoli e requisiti dei partner, vantaggi e modalità di candidatura.



Panoramica del programma

Come funziona il programma per i partner di The Mobile Robot Company — un canale di vendita gestito dai partner, che si occupano di dimostrazioni, prove, messa in servizio e assistenza,...



Perché diventare nostri partner

I vantaggi commerciali dell'adesione alla rete di partner di The Mobile Robot Company — un mercato del trasporto pallet ampio e ancora prevalentemente manuale, un prodotto...



Tipi di partner

La rete di The Mobile Robot Company comprende distributori, integratori e partner di assistenza. Cosa accomuna i tre profili, quali attività principali sono adatte e come presentare...



Requisiti

I requisiti che The Mobile Robot Company richiede ai propri partner — centri dimostrativi, disponibilità a magazzino, un'offerta completa di prodotti e servizi, tecnici di assistenza...



Ruoli e responsabilità

Come vengono suddivise le attività tra The Mobile Robot Company e i suoi partner durante il percorso del cliente — dimostrazioni, prove, vendite, installazione e post-vendita — e come...



Vantaggi per i partner

I vantaggi offerti da The Mobile Robot Company ai partner — struttura degli sconti a più livelli, ricavi da servizi e software, contatti qualificati, formazione, assistenza remota illimitata, fondi...



Procedura di candidatura

Come candidarsi per diventare partner di The Mobile Robot Company — chi può candidarsi, come manifestare interesse, quali aspetti valuta l'azienda e cosa avviene dopo l'accettazione.

Panoramica del programma

The Mobile Robot Company vende il [transpallet a guida autonoma J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/>), tramite una rete internazionale di distributori, integratori e partner di assistenza. Questa pagina spiega come funziona il canale: quali sono i compiti dei partner e dell'azienda e come le due parti gestiscono il rapporto con il cliente.

Un canale di vendita gestito dai partner

L'azienda pubblica i [prezzi di listino per gli utenti finali](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/pricing-and-roi/>) e consente ai clienti di richiedere online dimostrazioni, prove e acquisti, ma non vende direttamente i robot agli utenti finali. Ogni richiesta del cliente viene inoltrata a un partner, che gestisce il rapporto locale dalla prima dimostrazione fino all'assistenza post-vendita.

A giugno 2026, l'azienda aveva accordi di distribuzione in otto Paesi e la rete continua a espandersi. Gli accordi vengono stipulati Paese per Paese. Vedere [Disponibilità per Paese](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Ripartizione delle attività

I partner si occupano di	L'azienda fornisce
Dimostrazioni locali presso un centro dimostrativo o la sede del cliente	Robot, ricambi e software
Prove a pagamento di due settimane	Supporto tecnico e formazione
Vendite e gestione del rapporto con il cliente	Materiale di marketing e documentazione per i clienti
Installazione e avviamento operativo	Lead generati dall'azienda
Assistenza sul campo e supporto post-vendita	Pianificazione commerciale congiunta e supporto al co-marketing

Il modello di assistenza è stato definito in modo preciso: i partner trattengono i ricavi derivanti dai servizi locali erogati da personale, come installazione, supporto in loco e contratti di assistenza, mentre l'azienda fornisce al partner ricambi, software e supporto tecnico specialistico a pagamento. Vedere [Ruoli e responsabilità](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/).

Il percorso del cliente

Il [modello commerciale](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/) prevede un percorso del cliente in quattro fasi e a basso rischio:

1. **Dimostrazione** — da 30 a 60 minuti di prova pratica presso un centro dimostrativo o la sede del cliente.
2. **Prova** — una prova a pagamento di due settimane, con restituzione gratuita in qualsiasi momento e senza domande.
3. **Acquisto** — il robot e le [opzioni selezionate](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/chargers-and-accessories/available-options/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/products/chargers-and-accessories/available-options/).
4. **Assistenza post-vendita** — un contratto continuativo di assistenza e manutenzione.

I clienti abituali possono saltare la dimostrazione e la prova; il contratto di assistenza post-vendita è facoltativo. La dimostrazione pratica è l'elemento centrale del modello: in genere, chi utilizza il robot per la prima volta può assegnargli un'attività in modalità automatica entro circa 15 minuti.

Non esclusivo e basato sui risultati

Il rapporto con i partner non prevede l'esclusiva a livello di singolo partner. Al posto dell'esclusiva territoriale, la registrazione del cliente e del sito assegna al partner la gestione protetta di uno specifico cliente: per un periodo definito dopo una dimostrazione e in modo permanente dopo una prova o un acquisto, nel rispetto della legislazione applicabile. I vantaggi dipendono dai risultati: impegno e partecipazione determinano il ritorno economico. Per informazioni sulla gestione dei lead e delle registrazioni, vedere [Ruoli e responsabilità](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/).

Ambito e condizioni del programma

Il programma comprende i [requisiti](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/) per i partner, i [vantaggi e le condizioni commerciali](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-benefits/), i centri dimostrativi e le dimostrazioni, l'assegnazione dei lead, le prove, l'installazione e la messa in servizio, i piani di assistenza post-vendita e la [pianificazione commerciale e il co-marketing](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/co-marketing-program/). Le condizioni commerciali possono variare nel tempo; prezzi, sconti e condizioni aggiornati sono disponibili presso il team dedicato ai partner.

Passaggi successivi

- [Perché diventare nostri partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us/) — i vantaggi commerciali dell'adesione.
- [Tipi di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/) — distributori, integratori e partner di assistenza.
- [Procedura di candidatura](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/) — come avviare il confronto.
- [Contattare il team dedicato ai partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/)

Perché diventare nostri partner

Collaborare con [The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/company-overview/>), significa vendere soluzioni di automazione nel [segmento più ampio e meno automatizzato dell'intralogistica](https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>), con un prodotto progettato per essere presentato, installato e sottoposto ad assistenza da un partner locale.

Un mercato ampio e prevalentemente manuale

Il trasporto di pallet è un mercato ad alto volume con un livello di automazione ancora molto basso:

- ogni anno vengono venduti nel mondo più di un milione di transpallet;
- in Europa ne vengono venduti ogni anno più di 300.000;
- oltre sei milioni di persone utilizzano transpallet nel proprio lavoro quotidiano;
- solo l'1% circa della movimentazione dei pallet è automatizzato.

Il [J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/>) si rivolge al [restante segmento manuale](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/markets-we-serve/>), in particolare alle piccole e medie imprese con da uno a cinque operatori addetti ai transpallet e volumi su un solo turno che non giustificano un progetto di automazione convenzionale. Si tratta di una clientela non servita dalla maggior parte dei fornitori di automazione, per la quale la presenza capillare di un partner locale è particolarmente importante.

Un prodotto pluripremiato

Il J1600 ha vinto l'[IFOY AWARD 2026 nella categoria Industrial Truck of the Year](https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>), annunciato il 26 giugno 2026, dopo aver completato le tre fasi dell'IFOY Audit e aver ricevuto il [Best in Intralogistics Certificate](https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/best-in-intralogistics/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/best-in-intralogistics/>). La giuria lo ha riconosciuto come una nuova categoria di prodotto intermedia tra i transpallet manuali e i tradizionali veicoli a guida automatica.

Il suo [design Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/) — quello di un tradizionale transpallet elettrico a guida manuale che può anche spostarsi autonomamente verso posizioni salvate — offre ai partner un prodotto semplice da spiegare e da presentare, che può essere messo in servizio in poche ore anziché in diversi mesi. Per tutti i dati, consultare le [specifiche tecniche](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/technical-specifications/).

Un modello di vendita basato sulla dimostrazione

L'esperienza pratica è lo strumento di vendita più efficace per questo prodotto. Durante la prima visita a un centro dimostrativo, un potenziale cliente riesce generalmente a creare e avviare un'attività in modalità autonoma in circa 15 minuti, mentre una dimostrazione standard dura da 30 a 60 minuti. I [prezzi di listino pubblici](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/pricing-and-roi/) semplificano le prime trattative, mentre la prova a pagamento di due settimane con restituzione gratuita trasforma l'interesse in installazioni concrete, con un rischio limitato per il cliente.

L'azienda [non vende direttamente agli utenti finali](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/). Le richieste generate dalle attività di marketing dell'azienda vengono assegnate ai partner, di norma al partner con il centro dimostrativo più vicino al potenziale cliente.

Ricavi da prodotti, software e servizi

Il [programma](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) è strutturato in modo che i partner generino ricavi durante l'intero ciclo di vita del cliente:

- **Margine sui prodotti** — i partner acquistano a prezzi riservati e vendono ai prezzi di mercato. Una struttura di sconti progressivi premia l'attività commerciale e i volumi; vedere [Vantaggi per i partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-benefits/).
- **Software** — gli upgrade di [Advanced software](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/advanced-software/) e le licenze di [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/fleet-manager/) vengono rivenduti tramite i partner.
- **Servizi** — i partner possono occuparsi direttamente di installazione, messa in servizio, assistenza in loco e prove, anziché rivendere i servizi dell'azienda, mantenendo così sul territorio i relativi ricavi.

- **Post-vendita** — i contratti di assistenza e manutenzione vengono gestiti tramite il partner, mentre l'azienda fornisce ricambi e software.

Il supporto dell'azienda

I partner non vengono lasciati soli nella gestione del prodotto:

- contatti commerciali qualificati generati dal marketing dell'azienda;
- un corso di formazione di due giorni sulla vendita e sull'assistenza tecnica, seguito da supporto remoto illimitato;
- [materiali di marketing](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/>), e documentazione per i clienti da utilizzare durante dimostrazioni ed eventi;
- fondi di co-marketing per promozioni, campagne ed eventi congiunti — vedere il [Programma di co-marketing](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>);
- pianificazione aziendale congiunta periodica tramite una dashboard KPI condivisa;
- un [pacchetto iniziale](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/>), una tantum che fornisce al nuovo partner un robot dimostrativo, formazione, supporto per la messa in servizio e una campagna locale di acquisizione di contatti commerciali.

Volete parlarne con noi?

Leggete [Chi stiamo cercando](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>), quindi iniziate dalla [Procedura di candidatura](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/>) oppure [contattate direttamente il team dedicato ai partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Tipi di partner

La rete commerciale di The Mobile Robot Company si basa su tre profili di partner: **distributori, integratori e partner di assistenza**. Le organizzazioni qualificate di ciascuna categoria possono presentare la propria candidatura, Paese per Paese, per [entrare nella rete globale](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us/>).

Tre profili, un unico programma

Anziché prevedere percorsi separati, il [programma](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/>) stabilisce gli stessi requisiti per ogni partner. Che si occupi principalmente di rivendere attrezzature per la movimentazione dei materiali, integrare soluzioni di automazione nei processi dei clienti o fornire assistenza sul campo alle flotte, ogni organizzazione partecipa allo stesso [percorso del cliente](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/>): dimostrazione, prova, acquisto e assistenza post-vendita.

Il rapporto non prevede esclusiva a livello di partner, pertanto più partner possono operare nello stesso mercato. La tutela commerciale deriva dalla registrazione del cliente, non dall'assegnazione di un territorio. Vedere [Ruoli e responsabilità](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Attività richieste a ogni partner

Tutti i partner devono:

- gestire almeno un centro dimostrativo fisico in cui i clienti possano provare direttamente il [J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/>);
- tenere prodotti a magazzino per la consegna immediata;
- offrire l'intera gamma di prodotti e servizi, comprese prove a pagamento e contratti di assistenza post-vendita;
- impiegare tecnici di assistenza sul campo con una formazione aggiornata sul prodotto;
- nominare un Champion di prodotto interno che funga da esperto di riferimento e contatto principale;

- partecipare a una pianificazione aziendale proattiva e periodica con l'azienda.

L'elenco completo è disponibile nella pagina [Requisiti](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/>).

Un'attività principale complementare

Il programma si rivolge alle organizzazioni la cui attività principale è naturalmente complementare ai robot, ad esempio aziende che operano nel settore dei carrelli elevatori tradizionali o della movimentazione automatizzata dei materiali. Il J1600 è un veicolo a doppia modalità che, in modalità manuale, si comporta come un transpallet elettrico tradizionale. Le aziende che già vendono, integrano o forniscono assistenza per attrezzature di movimentazione possono quindi inserirlo nella propria offerta, nel processo commerciale e nella struttura di assistenza esistenti. Vedere [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/>).

Candidatura

[Le candidature vengono gestite per Paese](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/>) e la rete è in costante espansione. Consultare [Profili ricercati](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) e seguire la [Procedura di candidatura](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/>), oppure [contattare direttamente il team dedicato ai partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Procedura di candidatura

Gli integratori, i distributori e i partner di assistenza qualificati possono candidarsi per entrare nella rete globale di The Mobile Robot Company. Le candidature vengono gestite paese per paese. Questa pagina descrive l'intera procedura, dal primo contatto all'avvio della collaborazione.

Chi può candidarsi

Il [programma](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) è aperto alle organizzazioni la cui attività principale è naturalmente complementare ai robot, ad esempio aziende che operano nel settore dei carrelli elevatori tradizionali o della movimentazione automatizzata dei materiali e che dispongono già di una base clienti e di una struttura di assistenza. Consultare [I partner che cerchiamo](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) e [Tipi di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/).

Manifestare interesse

È possibile avviare il dialogo tramite uno dei seguenti canali:

- la sezione **Diventa nostro partner** su www.mobilerobot.com;
- un'e-mail al team partner all'indirizzo hello@mobilerobot.com.

Poiché le partnership vengono istituite paese per paese, è necessario indicare il paese o i paesi che si desidera coprire e descrivere la propria attività attuale, specificando quali prodotti o soluzioni si vendono, si integrano o si assistono. I recapiti completi sono disponibili in [Contattare il team partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/).

Cosa valuta l'azienda

Il confronto si concentra sulla compatibilità con i requisiti del programma:

- capacità di gestire uno o più centri dimostrativi fisici in cui i clienti possano provare direttamente il prodotto;
- disponibilità a tenere i prodotti a magazzino per la consegna immediata;
- capacità di offrire l'intera gamma di servizi: vendita, prove a pagamento, installazione e contratti di assistenza post-vendita;
- disponibilità di tecnici di assistenza sul campo che possano ricevere una formazione sul prodotto;
- presenza di un referente interno per il prodotto;
- impegno a pianificare congiuntamente e periodicamente le attività commerciali.

I requisiti dettagliati sono descritti in [Requisiti](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/>).

Dopo l'accettazione

I nuovi partner seguono un percorso di avvio strutturato:

- un piano commerciale congiunto per la prima fase;
- un corso di formazione di due giorni su vendita e assistenza, seguito da supporto remoto illimitato;
- la possibilità di acquistare una sola volta il [Pacchetto iniziale](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/>), che fornisce al centro dimostrativo un robot per le dimostrazioni e comprende formazione, supporto all'installazione in loco e una campagna di lead generation mirata geograficamente.

Le varie fasi sono descritte nella [Procedura di avvio della collaborazione](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/onboarding-process/>).

Disponibilità per paese

A giugno 2026 la rete copriva otto paesi ed era in espansione. L'azienda non pubblica un elenco dei paesi coperti; per conoscere la situazione nel proprio mercato, contattare il team partner. Consultare [Disponibilità per paese](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/>).