



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partner · 2026-08-04

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

Partner

Il programma partner, come diventare partner e le risorse disponibili.



Programma partner

7 pagine



Diventare partner

5 pagine



Risorse di vendita per i partner

8 pagine



Risorse commerciali

7 pagine



Implementazione e assistenza

7 pagine



Formazione e certificazione

2 pagine



Risorse di marketing

3 pagine



Portale partner

1 pagina

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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/>), 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/>);
- pianificazione aziendale congiunta periodica tramite una dashboard KPI condivisa;
- un **pacchetto iniziale** (<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/>), quindi iniziate dalla **Procedura di candidatura** (<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/>).

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/>).

Chi cerchiamo

[The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/company-overview/>), sviluppa la propria rete commerciale con organizzazioni che già operano nel settore della movimentazione dei materiali. Questa pagina descrive il profilo adatto al [programma partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/>).

Un'attività principale complementare

I candidati più adatti sono organizzazioni la cui attività principale è naturalmente complementare ai robot:

- **aziende operanti nei carrelli industriali tradizionali** — rivenditori e organizzazioni di assistenza per transpallet e carrelli elevatori convenzionali;
- **aziende operanti nella movimentazione automatizzata dei materiali** — integratori e fornitori di automazione di magazzino.

Il [J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/>) è un veicolo [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/>): in modalità manuale si comporta come un transpallet elettrico convenzionale, mentre in modalità automatica raggiunge autonomamente le posizioni salvate. Le organizzazioni provenienti da entrambi questi ambiti — mezzi tradizionali o automazione — possono venderlo, installarlo e fornirne l'assistenza sfruttando le competenze di cui già dispongono.

Tre profili di partner

Possono candidarsi **distributori, integratori e partner di assistenza** qualificati. Il programma applica gli stessi criteri a ciascun profilo; consultare [Tipologie di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/>).

Cosa ci aspettiamo che sappiate realizzare

Un partner dovrebbe essere in grado di istituire e mantenere:

- uno o più centri dimostrativi fisici in cui i clienti possano provare direttamente il robot — è ammesso uno spazio espositivo condiviso;
- scorte di prodotto per evadere immediatamente gli ordini;
- l'offerta completa: dimostrazioni, prove a pagamento, vendita, installazione e contratti di assistenza post-vendita;
- tecnici di assistenza sul campo formati sul prodotto;
- un referente interno per il prodotto che funga da esperto di riferimento;
- una pianificazione commerciale ricorrente e regolare con l'azienda.

L'elenco formale è riportato in [Requisiti](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/>).

Come collaboriamo

I valori della partnership sono la collaborazione, la trasparenza e l'impegno condiviso per il successo del cliente; ruoli chiari nel rapporto tripartito tra azienda, partner e cliente finale; libertà di operare senza vincoli di esclusiva, con incentivi basati sui risultati; pianificazione strutturata ed esecuzione rigorosa; presenza locale e assistenza tempestiva. La fedeltà e l'impegno vengono premiati con investimenti.

Dove

Le candidature vengono gestite per paese. A giugno 2026 la rete copriva otto paesi e continua a espandersi — 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/>).

Passaggio successivo

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/>), o [contattare il team 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/>).

Disponibilità per Paese

Il J1600 è disponibile in tutto il mondo, inclusi Stati Uniti, Canada, Australia e Cina. Questa pagina spiega come viene gestita concretamente la disponibilità per i clienti e i potenziali partner.

Come viene gestita la disponibilità mondiale

Anziché vendere direttamente, The Mobile Robot Company [vende tramite una rete internazionale](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model/) di distributori, integratori e partner di assistenza. A giugno 2026 l'azienda aveva accordi con distributori in otto Paesi e la rete era in espansione. Le richieste dei clienti vengono assegnate tramite la [rete di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) — di norma, al partner con il centro dimostrativo più vicino.

Il [J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) dispone della [marcatatura CE](https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/) e soddisfa i requisiti di sicurezza europei e statunitensi, in particolare [EN ISO 3691-4](https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/standards/iso-3691-4/) e [ANSI/ITSDF B56.5](https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/). L'elenco completo delle direttive e delle norme è disponibile nelle [Dichiarazioni di conformità](https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/certificates/compliance-statements/).

Cosa verificare per il proprio mercato

Diversi aspetti variano da un mercato all'altro e vengono gestiti dall'azienda o da un partner locale, anziché essere elencati qui:

- quali Paesi sono coperti dagli otto accordi con distributori e quali sono i distributori e gli integratori locali;
- prezzi, imposte, valute, Incoterms, dazi di importazione e tempi di consegna specifici per ciascun Paese;
- copertura dell'assistenza specifica per ciascun Paese;
- dettagli sulle certificazioni per singoli mercati, come Canada, Australia o Cina.

Prima di pianificare un'implementazione, è necessario verificare con l'azienda o con un partner locale la disponibilità, le condizioni commerciali e le certificazioni locali applicabili al proprio mercato.

Per i clienti

Per vedere o acquistare il robot, visitare www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>) — i prezzi di listino sono pubblici e le richieste di dimostrazione, prova e acquisto vengono [inoltrate a un partner della propria zona](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/>). Per informazioni sul prodotto, vedere [Prodotti](https://info.mobilerobot.com/it-it/category/products/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/category/products/>).

Per i potenziali partner

Gli accordi di partnership vengono stipulati Paese per Paese e l'azienda invita [integratori, distributori e partner di assistenza](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/>) qualificati a valutare la possibilità di [entrare nella rete](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us/>) nel proprio mercato. Se il proprio Paese non è ancora coperto, ciò rappresenta un'opportunità anziché un ostacolo — vedere [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 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 chiedere al [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/>) informazioni sullo stato del proprio mercato.

Contattare il team Partner

Desidera discutere una partnership o sapere se il suo Paese è già coperto? Utilizzi i canali indicati di seguito.

Canali generali

Scopo	Contatto
Richieste relative alle partnership ed e-mail generale	hello@mobilerobot.com
Sito web	www.mobilerobot.com (https://www.mobilerobot.com) — consultare la sezione "Partner with us"
Telefono generale	+45 88 10 90 12

Sede centrale (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/locations/headquarters/>): The Mobile Robot Company ApS, Kettevej 45, 2650 Hvidovre, Danimarca.

EMEA

Per Europa, Medio Oriente e Africa, i rapporti con partner e integratori sono gestiti da [Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/team/leadership/>), Senior Vice President EMEA:

- E-mail: fernando.fandino.oliver@mobilerobot.com
- Telefono: +34 649 999 802

Cosa includere nel primo messaggio

Le partnership vengono definite Paese per Paese. Un primo messaggio utile deve indicare:

- il Paese o i Paesi che si desidera coprire;

- l'attività principale attuale, ad esempio la vendita e l'assistenza di carrelli elevatori o la movimentazione automatizzata dei materiali;
- il profilo più adatto: distributore, integratore o partner di assistenza (vedere [Tipi di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/>)).

Prima di contattarci

- [Quali partner cerchiamo](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/>) — il profilo del partner.
- [Procedura di candidatura](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/>) — come si svolge l'iter.
- [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/>) — come la rete copre i diversi mercati.

Loghi e linee guida del marchio

Questa pagina contiene i file del logo aziendale e le regole di base su denominazioni e comunicazione da seguire quando si presenta The Mobile Robot Company o J1600 nei propri materiali.

File del logo



File	Formato	Utilizzo
mrc-logo.svg (https://info.mobilerobot.com/it-it/assets/files/mrc-logo-c6ad1064a846b0895783cd319a38bb7b.svg/)	SVG (vettoriale)	Formato consigliato per stampa, cartellonistica e qualsiasi applicazione ridimensionabile
mrc-logo.png (https://info.mobilerobot.com/it-it/assets/files/mrc-logo-19625c4cbba7ca67fbcabef2927789db.png/)	PNG (raster)	Utilizzo su schermo quando il formato SVG non è supportato

Denominazioni

- **Ragione sociale:** The Mobile Robot Company ApS.
- **Nome comune:** The Mobile Robot Company. Si utilizza anche l'abbreviazione **MRC**.
- **Nome del prodotto:** J1600 — sempre con le cifre unite, come in «il transpallet a guida autonoma J1600».
- **Categoria del prodotto:** transpallet a guida autonoma. J1600 è un veicolo [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/dual-mode/>), con guida sia manuale sia autonoma. Evitare quindi di descriverlo come un robot esclusivamente autonomo.
- **Origine:** J1600 è prodotto in Danimarca e la [sede centrale dell'azienda si trova a Hvidovre, in Danimarca](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/locations/headquarters/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/locations/headquarters/>).

Comunicazione

Il posizionamento dell'azienda colloca J1600 tra un transpallet elettrico tradizionale e un sistema completamente automatizzato: mantiene la flessibilità della guida manuale e automatizza gli spostamenti ripetitivi. La filosofia alla base è l'[automazione con supervisione umana](https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/>): i robot assistono le persone anziché sostituirle.

Espressioni ricorrenti utilizzate nella comunicazione aziendale:

- «Il futuro si guida da solo» — lo slogan del sito web.
- «Supervisione umana»
- «L'automazione deve adattarsi alle persone»

- «Deposita, vai, ripeti»
- «Insegna e ripeti»
- «Semplice come un prodotto di uso comune»
- Automazione che funziona «subito, senza configurazione»

Principali affermazioni sul prodotto da utilizzare con precisione:

- ha una portata di 1.600 kg e raggiunge un'altezza di sollevamento di 1,6 m in modalità manuale; il trasporto autonomo avviene a livello del pavimento;
- consente di risparmiare [fino all'80% del tempo dell'operatore nei trasporti ripetitivi](https://info.mobilerobot.com/it-it/applications/results/productivity-improvements/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/applications/results/productivity-improvements/) — questa affermazione riguarda le attività di trasporto ripetitive, non tutti i processi di magazzino;
- richiede circa 30 minuti di formazione per un operatore che sa già utilizzare un transpallet;
- è pronto all'uso; il Wi-Fi e l'integrazione con altri sistemi sono opzionali;
- dispone della marcatura CE ed è [conforme alle norme di sicurezza dell'UE e degli Stati Uniti](https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/certificates/compliance-state-ments/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/safety-compliance/certificates/compliance-state-ments/);
- [vincitore del premio IFOY Industrial Truck of the Year 2026](https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/ifo-award-2026/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/awards/ifo-award-2026/).

Per i dati esatti, fare sempre riferimento alle [specifiche tecniche](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/technical-specifications/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/technical-specifications/).

Utilizzo del marchio nelle attività di marketing congiunto

L'azienda fornisce ai partner materiali di marketing e documentazione da distribuire ai clienti per centri dimostrativi, dimostrazioni ed eventi. Le promozioni, le campagne e gli eventi congiunti sono supportati tramite il [Co-Marketing Program](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/marketing-resources/co-marketing-program/), e devono essere in linea con il piano commerciale concordato con l'azienda.

Video

The Mobile Robot Company pubblica dimostrazioni, tutorial e brevi video esplicativi sul proprio [canale YouTube](https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company) (<https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company>). Al 18 luglio 2026 il canale contava [30 contenuti](https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/videos/full-video-library/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/videos/full-video-library/>): 8 video standard e 22 Shorts. Li utilizzi nelle conversazioni con i clienti, durante gli eventi e sui propri canali.

Dimostrazioni ed eventi

Video	Pubblicato	Cosa mostra
Dimostrazione dal vivo del J1600 al TEST CAMP 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=0vffa1uGTQE)	1 luglio 2026	Dimostrazione completa dal vivo: prelievo manuale, salvataggio di una posizione, deposito e ritorno autonomi, sicurezza a 360 gradi e analisi di prezzi e ROI
È possibile automatizzare in pochi minuti la movimentazione di un pallet? (https://www.youtube.com/watch?v=PHBLT4XyvyI)	—	Un utente alla prima esperienza guida il J1600, salva una posizione, crea un'attività di deposito e ritorno e osserva il J1600 muoversi in presenza di persone
TEST CAMP INTRALOGISTICS (https://www.youtube.com/watch?v=HQyenBYeLTU)	16 aprile 2026	Interventi del panel sul costo totale di proprietà dell'automazione e sulla messa in servizio in un solo giorno
Il J1600 ha appena raggiunto un traguardo importante: è stato ufficialmente certificato come soluzione innovativa Best in Logistics! (https://www.youtube.com/watch?v=XG45XAKefYo)	22 aprile 2026	Consegna del certificato Best in Intralogistics al TEST CAMP
Nel nostro centro prove di Copenaghen: collaudo sul campo dei robot mobili (https://www.youtube.com/watch?v=vrrAAjAMF-8)	2 aprile 2026	Il centro di validazione: pavimentazioni irregolari, carichi costituiti da contenitori pieni d'acqua e diverse configurazioni di prova
Il futuro della robotica mobile a IFOY 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=FBICNgCRqPw)	15 giugno 2026	Breve filmato dell'evento IFOY 2026
Questo è il futuro dei magazzini (evento IFOY) (https://www.youtube.com/watch?v=EB7k1lNqmgg)	—	Breve filmato dell'evento
Il J1600 in azione a IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=HSIP5Z6HZvw)	—	Breve filmato dell'evento

Video	Pubblicato	Cosa mostra
Robot mobili autonomi (AMR) in azione: impianto, operatori e flusso di lavoro reali (https://www.youtube.com/watch?v=VRUUxon5Q8).	—	Riprese del J1600 impegnato in un flusso di lavoro reale all'interno di un impianto

Tutorial

Video	Pubblicato	Cosa mostra
Come aggiungere una posizione di deposito e creare attività sul transpallet a guida autonoma J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=OGiOVtdKbk8)	—	Procedura dettagliata: raggiungere il punto di deposito, toccare Salva posizione, assegnare un nome alla posizione, creare un'attività e confermare la modalità automatica
Come ricaricare il J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=I6GJ07Kbi4Y).	—	Ricarica manuale mediante collegamento del cavo e caricabatterie automatico con ricarica di opportunità
Scoprite il transpallet a guida autonoma J1600: tutorial, funzionalità e vantaggi (https://www.youtube.com/watch?v=iNLbOHhCV5Y)	1 giugno 2026	Guida ai brevi tutorial disponibili sul canale

Funzionalità del prodotto

Video	Publicato	Contenuto
Che cos'è Dual Mode (https://www.youtube.com/watch?v=MgmWCbdoge8)	25 febbraio 2026	Uso manuale del transpallet e trasporto autonomo con un solo pulsante
Quali funzionalità aggiuntive offre il transpallet Dual Mode J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=HKGv7uzNxlw)	25 febbraio 2026	Valutazione dell'operatore in modalità manuale per carichi delicati o instabili e trasporto autonomo sui tragitti lunghi
Come i nostri robot mobili movimentano carichi di 1.600 kg a un'altezza di 1,6 metri (https://www.youtube.com/watch?v=7QXbmem2i2w)	1 giugno 2026	Portata e altezza di sollevamento in modalità manuale
AMR Dual Mode J1600: movimentazione flessibile di gabbie aperte ed europallet (https://www.youtube.com/watch?v=ovlpXTxkn8Y)	1 giugno 2026	Gabbie aperte, europallet e altri supporti di carico con base aperta
Quante posizioni pallet è possibile salvare? (https://www.youtube.com/watch?v=RZEsjOgnBvk)	24 febbraio 2026	Nessun limite software al numero di posizioni salvate
Qual è l'attività eseguita più spesso dal J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=b0a0QWWNlws)	24 febbraio 2026	Prelievo manuale, trasporto autonomo, deposito e ritorno; le tre opzioni disponibili dopo il deposito
Il J1600 supporta VDA5050? (https://www.youtube.com/watch?v=wU4PwW7grKA)	24 febbraio 2026	Supporto completo di VDA 5050 per flotte con veicoli di più fornitori
Il J1600 funziona negli impianti esistenti? (https://www.youtube.com/watch?v=Qe5kres-lgY)	24 febbraio 2026	Navigazione mediante 3D LiDAR ed elusione degli ostacoli negli impianti esistenti

Azienda e visione

Video	Pubblicato	Contenuto
La visione alla base di The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=vtAdnMtn3j8)	27 giugno 2026	L'attenzione alle PMI che lavorano su un solo turno e la proposta di automatizzare l'80% delle attività
Quando è stata fondata The Mobile Robot Company? (https://www.youtube.com/watch?v=ybe3uWrqn5E)	26 febbraio 2026	La storia della fondazione e la missione dei fondatori

Acquisto, prove, assistenza e partnership

Video	Pubblicato	Contenuto
Il percorso Dual Mode del J1600: successo dei clienti, validazione dei POC e flessibilità del J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=izGgsoReaZ8)	19 giugno 2026	Prove in stabilimento, POC e flessibilità nella movimentazione dei supporti di carico
Dalla prova al POC: valutare le soluzioni di robotica mobile (https://www.youtube.com/watch?v=FI0_kXSPRrQ)	1 giugno 2026	Confronto tra le prove nell'area dimostrativa di Copenhagen e un POC presso il proprio stabilimento
Come The Mobile Robot Company assiste utenti finali e clienti (https://www.youtube.com/watch?v=LZMgGYCjlg)	1 giugno 2026	Come il team commerciale e tecnico assiste gli utenti finali che hanno progetti o POC
Qual è il prezzo del J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=3uH9Mf8AKyE)	26 febbraio 2026	Il prezzo di 65.000 € del J1600, il pacchetto di installazione da 10.000 € e le opzioni per il caricabatterie
Qual è il ROI oltre al risparmio sui costi di manodopera? (https://www.youtube.com/watch?v=e4b1-08U2hM)	25 febbraio 2026	Vantaggi in termini di sicurezza, soddisfazione dei dipendenti e controllo delle scorte
Il J1600 è disponibile nel mio Paese? (https://www.youtube.com/watch?v=OpR9zN44QNQ)	24 febbraio 2026	Disponibilità in tutto il mondo e conformità ai requisiti di sicurezza
Come ottenere assistenza in caso di problema tecnico con il J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=2Q5NFYGSmhA)	24 febbraio 2026	Il codice QR Help/Support (Guida/Assistenza) presente sul J1600 e i tre pacchetti di assistenza
Come diventare partner di The Mobile Robot Company? (https://www.youtube.com/watch?v=vzqeOyyf6tk)	24 febbraio 2026	Invito rivolto a integratori, distributori e partner di assistenza — vedere Procedura di candidatura (https://info.mobilrobot.com/it-it/partners/program/application-process/)

Partecipazione a un podcast

[Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/team/leadership/>), Senior Vice President per l'area EMEA, ha parlato dell'espansione globale della robotica, delle differenze tra i mercati EMEA e delle strategie di accesso al mercato adattate ai diversi contesti culturali nel [podcast Tech Talks "The BotPod"](https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/videos/interviews/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/newsroom/videos/interviews/>) ([guarda su YouTube](https://youtu.be/2o2JAO_EAoo) (https://youtu.be/2o2JAO_EAoo); disponibile anche su Spotify e Apple Podcasts). Il riepilogo della puntata è stato pubblicato il 22 marzo 2026.

Canali social

Canale	Collegamento
LinkedIn	linkedin.com/company/the-mobile-robot-company (https://www.linkedin.com/company/the-mobile-robot-company/)
Facebook	facebook.com/TheMobileRobotCompany (https://www.facebook.com/TheMobileRobotCompany)
Instagram	instagram.com/themobilerobotcompany (https://www.instagram.com/themobilerobotcompany/)
TikTok	tiktok.com/@themobilerobotcompany (https://www.tiktok.com/@themobilerobotcompany)
YouTube Shorts	youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts (https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts)

Quando incorpora o condivide video in materiali realizzati in co-branding, segua le [Linee guida per loghi e marchio](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 coordini le campagne tramite 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/>).