



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Modello di business · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/business-model>

Modello di business

The Mobile Robot Company commercializza soluzioni concrete di automazione con robot mobili attraverso una rete internazionale di partner. La pubblicazione dei prezzi di listino semplifica il processo per i clienti, mentre le richieste degli utenti finali vengono inoltrate a [distributori, integratori o partner di assistenza](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/>).

Canale di vendita

L'azienda non vende robot direttamente agli utenti finali. I partner si occupano localmente di dimostrazioni, prove, vendite, installazione, assistenza e gestione del rapporto con il cliente. L'azienda fornisce robot, software, ricambi, formazione, assistenza tecnica, materiali di marketing, contatti commerciali e pianificazione commerciale congiunta.

Il modello di assistenza consente ai partner di trattenere i ricavi generati dai servizi erogati localmente dal proprio personale, mentre l'azienda fornisce ai partner ricambi, software e supporto ingegneristico a pagamento. A giugno 2026 erano attive collaborazioni con distributori in otto Paesi e la rete continuava a espandersi — vedere [Crescita ed espansione internazionale](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/history/growth-and-international-expansion/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/history/growth-and-international-expansion/>).

[Integratori, distributori e partner di assistenza qualificati](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/>) [possono presentare domanda nel proprio Paese](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process/>). La [sezione Partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/category/partners/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/category/partners/>) descrive il programma dedicato ai partner.

Il percorso del cliente

Il modello di vendita elimina le [barriere all'adozione](https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>) attraverso un percorso in quattro fasi a rischio ridotto:

1. [Demo](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/>) — 30–60 minuti di prova pratica presso il centro dimostrativo di un

partner. Chi lo prova per la prima volta riesce in genere a far eseguire al robot un'attività in modalità autonoma entro circa 15 minuti.

2. **Prova** — una [prova a pagamento di due settimane](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/two-week-trial/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/two-week-trial/>), con restituzione gratuita in qualsiasi momento e senza dover fornire motivazioni.
3. **Acquisto** — acquisto definitivo del robot e delle [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](https://info.mobilerobot.com/it-it/support/faq/service-and-warranty/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/support/faq/service-and-warranty/>).

È possibile saltare la demo e la prova, ad esempio per i clienti abituali, mentre il contratto di assistenza post-vendita è facoltativo.

Cosa vende l'azienda

L'offerta commerciale comprende:

- il transpallet a guida autonoma [J1600](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/overview/>) e caricabatterie manuali o automatici;
- [Standard software e Advanced software](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/software-comparison/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/software-comparison/>) e [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/fleet-manager/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/software/fleet-manager/>);
- prove a pagamento di due settimane;
- [installazione e messa in servizio](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/>);
- piani annuali di assistenza Basic Care e Full Care;
- ricambi e aggiornamenti software;
- assistenza in loco a pagamento;
- un pacchetto iniziale per i nuovi partner.

Il J1600 [ha un prezzo di listino a partire da 65.000 €](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/j1600/pricing-and-roi/>), mentre una prova di due settimane costa 4.000 €, inclusi configurazione e assistenza. I prezzi di listino sono pubblicati apertamente; il prezzo base di 65.000 € si contrappone ai progetti di automazione completa, che possono arrivare a circa 1 milione di euro.

Perché pubblichiamo i prezzi di listino

La pubblicazione dei prezzi elimina una barriera comune all'adozione. I clienti possono richiedere o prenotare online demo e prove e inviare una richiesta di [acquisto](https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/request-a-quote/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/products/buying-and-deployment/request-a-quote/>); le richieste vengono quindi inoltrate al partner più adatto, normalmente quello con il centro dimostrativo più vicino. Ai partner è richiesto di rispondere rapidamente e garantire un'esperienza senza interruzioni.

Convenienza economica con un solo turno

La convenienza economica è pensata per una PMI che lavora su un solo turno di otto ore al giorno, cinque giorni alla settimana — un'attività per cui un grande progetto di automazione non sarebbe giustificabile, ma che punta a incrementi di produttività immediati e misurabili. Vedere [Mercati serviti](https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/company/about/markets-we-serve/>).