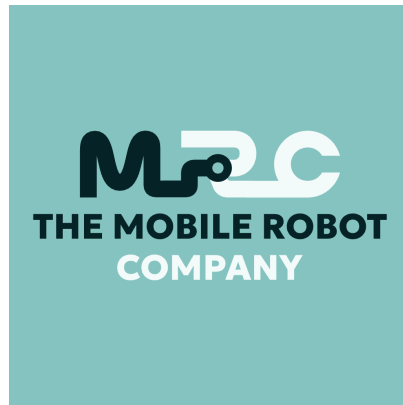




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Panoramica del programma · 2026-08-04

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

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/>).