



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Perché diventare nostri partner · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/why-partner-with-us>

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/>).