

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Revenda: como começar, fixar preços e facturar

Escolher o plano certo

CÓDIGO

RLX-AO-KB-406

VERSÃO

v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA

Angola · Português

Interweb Angola

RLX Angola, Lda. · Grupo RLX Holdings

NIF 500 260 5724 · Matrícula 26464-25/250724

<https://www.meu.interweb.ao/knowledgebase/406>



Na revenda, você compra um bloco de recursos e divide-o como quiser. Cria pacotes com o seu nome, abre contas para os seus clientes e cobra-lhes o preço que entender. Para o cliente final, o fornecedor é você: ele nunca fala connosco. Nós ficamos com o servidor, a rede e a energia; você fica com o negócio.

É o caminho natural de quem já faz sites e anda a mandar cada cliente comprar hospedagem por conta própria, com quatro fornecedores diferentes e quatro palavras-passe que ninguém encontra quando é preciso.

Os dois painéis, e quem usa cada um

Painel	Quem entra, e para quê
WHM	É o seu. Cria e apaga pacotes, abre contas, define os limites de cada uma, suspende quem não paga, muda palavras-passe e vê o consumo de todos. É daqui que gere o negócio.
cPanel	É o do seu cliente. Cada conta que abrir recebe o seu próprio cPanel, com ficheiros, e-mail, bases de dados e cópias de segurança, sem ver as outras contas.

Na revenda partilhada não há acesso root. As configurações do servidor são nossas: o que precisar delas, pede-nos. O WHM dá-lhe tudo o que é preciso para gerir contas, mas não o comando do servidor. Se precisa mesmo desse comando, o caminho é um **servidor VPS** ou um **servidor cloud**.

Os primeiros passos, pela ordem certa

1

Contrate o plano e guarde os acessos ao WHM que lhe enviamos. Entre e dê uma volta antes de criar seja o que for.

2

Crie os pacotes, em **Packages** e depois **Add Package**. Um pacote é um molde: espaço, número de caixas de correio, número de bases de dados, número de contas de FTP. Crie poucos e bem separados. Três chegam, e três explicam-se a um cliente em dez segundos.

3

Abra a primeira conta, em **Account Functions** e depois **Create a New Account**: o domínio do cliente, um nome de utilizador, e o pacote que escolheu. A conta nasce com o cPanel pronto.

4

Aponte o domínio do cliente para os nameservers que lhe indicámos. Enquanto isso não estiver feito, a conta existe mas o site não abre. É aqui que a maior parte das estreias encalha.

5

Decida o que acontece a quem passa do limite: avisar, suspender, ou ambos. Configure isso antes do primeiro cliente, não depois do primeiro susto.

6

Ensaie com um domínio seu. Abra uma conta de teste, ponha lá um site a sério, envie e receba correio, e faça um restauro. Só depois traga o primeiro cliente real.

Guarde folga no bloco que comprou. Vender até ao último GB deixa-o sem espaço para o primeiro cliente que cresça, e a subir de plano à pressa num sábado. Uma reserva de um terço é uma boa regra de partida.

Como preçar sem se enganar

Os preços que cobra aos seus clientes são seus, e não temos nada a ver com eles. O erro clássico é dividir o custo do plano pelo número **máximo** de contas e achar que aquilo é o custo por cliente. Não é: nunca se enche um plano de revenda.

Ao fazer a conta	Tenha em atenção
Divida pelas contas que vai mesmo vender	E não pelo máximo do plano. Conte com uma ocupação realista, sobretudo no primeiro ano.
Ponha o seu tempo na conta	O que lhe vai custar caro não é o disco: é o atendimento. Uma chamada por mês por cliente, vezes o número de clientes, é o verdadeiro custo do negócio.
Cobre por ano, sempre que puder	Menos cobranças para perseguir, menos clientes perdidos por esquecimento, e o dinheiro entra antes de o gastar.
Deixe margem para a renovação do seu plano	O seu custo pode mudar na renovação. Se vendeu ao cêntimo, a mudança come-lhe a margem toda.
Não prometa mais do que tem	Nunca prometa aos seus clientes prazos de resposta ou disponibilidade melhores do que aqueles que tem connosco. O que pode prometer está na Política de Suporte .

O seu plano de revenda é um só serviço, e cai todo de uma vez. Se a sua factura não for paga, o serviço é suspenso ao fim de **7 dias** e encerrado aos **15**, e com ele caem **todos** os sites dos seus clientes ao mesmo tempo. Pague com folga, e nunca deixe a sua renovação depender de um cliente que ainda não lhe pagou.

Quem responde pelo quê

Assunto	De quem é
Atender os seus clientes	Seu. Na revenda, o revendedor é o único ponto de contacto dos seus próprios clientes. Nós não falamos com eles.
Facturar e cobrar aos seus clientes	Seu. Nós facturamos-lhe o plano de revenda; o resto é consigo.
Criar, suspender, apagar contas e definir limites	Seu, no WHM.
O conteúdo dos sites, o WordPress, os temas e os plugins	Do dono de cada site. Como em qualquer plano, o conteúdo não é do fornecedor.
Servidor, rede, energia e actualizações do painel	Nosso.
Configurações do servidor e acesso root	Nosso. Peça-nos o que precisar.
Denúncias de abuso vindas de uma conta sua	Partilhado. Nós agimos sobre a conta em causa e avisamos; você trata com o cliente. Veja denunciar abuso .

Facturar os seus clientes

No início pode facturar à mão, e não há mal nenhum nisso: com três ou quatro clientes, uma folha de cálculo e um lembrete no calendário resolvem. O problema aparece por volta do décimo cliente, quando passa mais tempo a perseguir pagamentos do que a fazer sites.

A partir daí compensa um sistema de facturação automática: emite as facturas, avisa antes do vencimento, cobra, e suspende sozinho quem não paga, ligado ao WHM para abrir e suspender contas sem você tocar em nada. O que vem incluído em cada plano está na página de **revenda de hospedagem**.

Comece pelo processo, não pelo programa. Defina primeiro o que faz quando um cliente não paga, e ao fim de quantos dias. Depois automatize essa regra. Quem automatiza uma regra que ainda não tem acaba a desligar a automatização ao terceiro caso.

Quer começar a revender e não sabe por que plano pegar? Diga-nos quantos clientes tem e que tipo de sites são.

[Ver planos de revenda](#)

RLX-LIMITES

Nos nossos planos

Plano	Contas cPanel para os seus clientes	Espaço
Revenda I	10	50 GB
Revenda II	30	120 GB
Revenda III	60	250 GB

Os ciclos de pagamento disponíveis são os que vê ao encomendar cada plano, por isso escolha aí o que lhe convém. Cada conta que abre tem o seu próprio cPanel, e no WHM define os limites de cada uma e acompanha o consumo de todas. Lembre-se de que as contas partilham o espaço do plano: conte o que vai realmente vender, não o máximo. Se o plano ficar pequeno, fale connosco.

/RLX-LIMITES

VEJA TAMBÉM

[Planos de revenda de hospedagem](#)[Política de Suporte](#)[Comparar com os planos de hospedagem normais](#)[Servidor VPS, quando precisar de root](#)



Versão online deste documento

A Interweb é uma empresa líder em serviços de internet, com a missão de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.

2020

FUNDADA

37 mil+

CLIENTES

130+

INSCRIÇÕES POR DIA

Interweb Angola

RLX Angola, Lda. • Grupo RLX Holdings

NIF	500 260 5724
MATRÍCULA	26464-25/250724
SEDE	Rua Direita do Patriota, Bairro Dangereux Belas, Luanda, Angola
CONTACTOS	info@interweb.ao • +244 942 011 191 • www.interweb.ao
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado