

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

O que é o WHMCS, e quando precisa dele

Escolher o plano certo

CÓDIGO

RLX-AO-KB-1784

VERSÃO

v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA

Angola · Português

MozOut Angola

RLX Angola, Lda. · Grupo RLX Holdings

NIF 500 260 5724 · Matrícula 26464-25/250724

<https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1784>



Quem começa a revender hospedagem descobre depressa que o trabalho não é só técnico. Há encomendas para receber, facturas para emitir, pagamentos para conferir, renovações para avisar, contas para criar, e clientes que querem ver tudo isso num sítio. O **WHMCS** é um programa feito exactamente para essa metade do negócio.

Nós não vendemos licenças de WHMCS, e não as revendemos. O WHMCS é um produto de outra empresa e a licença compra-se directamente ao fabricante dele. O que nós vendemos é a **revenda de hospedagem**, ou seja, o espaço, o WHM e os recursos onde o WHMCS corre. Dizemos isto sem rodeios porque nos perguntam muito, e porque um artigo que deixasse a dúvida no ar faria alguém contar com uma coisa que não vai receber.

O que ele faz, na prática

Área	O que passa a estar automático
Encomendas	O cliente escolhe o plano, preenche os dados e paga, tudo sem falar consigo.
Facturas	Emitidas e enviadas sozinhas, na data certa, com avisos antes e depois do vencimento.
Pagamentos	Confirmados pelo meio de pagamento que ligar, com a factura a fechar-se sozinha.
Criação de contas	Pago o primeiro valor, a conta de hospedagem é criada no WHM sem ninguém tocar. É o passo que mais tempo poupa, e tem artigo próprio: ligar o WHMCS ao WHM .
Suspensão e encerramento	Quem não paga é suspenso e, mais tarde, encerrado, segundo os prazos que você definir para os seus clientes.
Suporte	Um sistema de pedidos ligado às contas, para o cliente ver o histórico dele.
Domínios	Com um módulo do registador com quem trabalhar, o registo e a renovação também ficam automáticos.

O que ele NÃO é

1

Não é um painel de hospedagem. Não cria pastas, não gere e-mail, não mexe em DNS. Quem faz isso é o cPanel para o cliente e o WHM para si. O WHMCS dá ordens ao WHM e mais nada.

2

Não hospeda sites. Ele próprio é um site que precisa de ser hospedado algures, e esse algures costuma ser a sua própria conta de revenda.

3

Não vem com meios de pagamento locais de origem. Traz módulos para os meios internacionais mais comuns. Para receber pelos meios que se usam por cá, ou há módulo de quem os fornece, ou manda-se fazer, ou trabalha-se com transferência e referência confirmadas à mão. Conte com isso no planeamento.

4

Não o dispensa de saber contabilidade. Ele emite documentos; as regras de facturação do seu país continuam a ser consigo.

Quando vale a pena, e quando não vale

A sua situação	A resposta honesta
Tem meia dúzia de clientes, todos conhecidos	Não vale. O WHM cria contas em dois cliques e as facturas fazem-se à mão. Uma licença e uma instalação para manter não se pagam a si mesmas.
Passa mais tempo a cobrar do que a trabalhar	Vale. É exactamente o sinal. Quando as cobranças começam a comer o dia, a automação paga-se.
Quer vender pelo site, sem falar com ninguém	Vale. É a única maneira de ter loja, factura e criação de conta ligadas umas às outras.
Quer só hospedar os sites dos seus próprios clientes de design	Não vale. Se não vende hospedagem como produto, não tem o que automatizar.
Vende domínios em volume	Provavelmente vale, mas confirme que existe módulo para o registador com quem trabalha antes de decidir.

O que custa, ao todo

Para não ter surpresas, conte com três parcelas separadas, e só uma delas é connosco:

1

A licença, paga ao fabricante do WHMCS, normalmente por mês ou por ano. Não passa por nós.

2

O plano onde ele corre, que é connosco: os preços estão em **preços** e o que cada plano inclui em **revenda de hospedagem**.

3

O que acrescentar por cima: módulos de pagamento, temas, e o tempo de quem configurar tudo. É a parcela que toda a gente esquece e a que costuma pesar mais no primeiro mês.

Comece pelo negócio, e não pelo programa. Antes de instalar seja o que for, tenha decididos os planos que vai vender, a que preço, e com que margem. Isso está tratado em **revenda: como começar, preçar e facturar**, e em **tornar-se revendedor**.

Se já decidiu, o passo seguinte é **instalar o WHMCS**. E se ainda está a aprender o WHM, comece por **primeiros passos como revendedor**.

Quer saber se o seu plano de revenda aguenta um WHMCS ao lado dos sites dos clientes? Pergunte-nos.

[Abrir um pedido de suporte](#)

VEJA TAMBÉM

[Revenda de hospedagem](#)

[Preços](#)

[Planos de hospedagem e o que cada um inclui](#)



Versão online deste documento

A MozOut 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

MozOut 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@mozout.com • +244 942 011 191 •
www.mozout.com

HORÁRIO

2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas
Sábado & Domingo - Fechado