MozOut

Gerado a 21/10/2026 17:43

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Revenda: como começar, fixar preços e facturar

Escolher o plano certo

CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-PT-KB-1352	v2026.10.18	Portugal · Português

MozOut Portugal
RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings
N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1352

Revenda: como começar, fixar preços e facturar

Escolher o plano certo · Criado em **26 de setembro de 2026** · Atualizado em **18 de outubro de 2026** · 6 min de leitura



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.

RECOMENDADO

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 →

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.

VEJA TAMBÉM

- **Planos de revenda de hospedagem** →
- **Política de Suporte** →
- **Comparar com os planos de hospedagem normais** →
- **Servidor VPS, quando precisar de root** →

Mozout

MozOut Portugal

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com · +27 78 823 3325 · www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-PT-KB-1352 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 17:43