

Cómo Iniciar Un Negocio De Web Hosting

Querer emprender en la web es algo complicado cuando no se tiene un plan detallado. Un consejo del que hemos hablado anteriormente es sobre el [programa de referidos](#) que puedes usar en la web, y así tener tu propia tienda virtual. Pero también puedes encontrar otros temas para tener tu propio negocio en la web.

Puedes **iniciar un negocio de Web hosting a pequeña escala**, es decir, tener tu propio servidor, y [revender el espacio que hayas contratado](#), ya que tener una empresa propia es algo complicado, tienes que establecer legalmente la empresa, contar con tu propio datacenter, lo cual tiene costos como internet, electricidad, soporte, etc. A continuación te compartimos algo de nuestra experiencia, y así puedas empezar con **tu propio negocio en línea**.

Objetivo Y Couta Del Mercado

Tener un objetivo marcado para conocer el número de usuarios que soportará tu empresa, es un factor importante, ya que este te ayudaría a escoger el [plan de revendedor de hosting](#) que necesites. Si eres un desarrollador o programador web, puedes ofrecer como servicio complementario el alojamiento web. Así podrás generar una entrada extra.

¿Qué Tipos De Servidores Web Es Necesario?

Tu empresa de seguro crecerá muy pronto, por lo que tienes que tener bien definido el tipo de servidor útil para tu emprendimiento. Puedes encontrar dos tipos de **servidores web especiales para revender**:

Reseller Hosting

Este es un excelente punto de partida, puedes tener a tus clientes y brindar los servicios limitados al plan que has contratado. Puedes administrar sin problemas las cuentas de tus clientes, en **HostDime Colombia** puedes encontrar planes en *reseller Linux* desde \$44.999 COP y en *reseller Windows* desde \$64.999 COP.

Servidor VPS ó Servidor Dedicado

Una vez superes el número de clientes que soporta tu plan de reseller hosting, deberás escalar a un [plan de hosting](#) que tenga mayor soporte.

Comunicación Con Los Clientes

Tener una comunicación con tus clientes es algo fundamental, antes de ofrecer tus servicios, debes de montar tu propio sitio web, establecer las redes sociales, con esto formarás el branding de tu emprendimiento. Una vez realizado esto, debes seguir con los canales de comunicación, como ejemplo, HostDime Colombia ofrece a sus clientes la posibilidad de comunicarse y solucionar problemas por medio de Tickets, Chat en línea, llamada (via telefonica y pagina web), y correo electrónico.

Lo mas importante, el idioma, todos nuestros canales de comunicación son en español latino ;)

Finalmente

Hemos reunido lo más importante en solo 3 puntos. A medida que vayas creciendo, iras tomando experiencia en cuanto al manejo de los clientes. Recuerda, una buena comunicación, es un punto clave para fidelizar un cliente.