

# ¿Cómo Ser Un Revendedor Web?

## ¿Qué Se Necesita Para Convertirse En Un Revendedor Web?

Convertirse en un revendedor de alojamiento web puede ser una manera rentable de obtener ingresos. En primer lugar, ser dueño de un negocio de alojamiento le permite configurar, administrar y operar el back-end (Panel de administración) de sitios web, correos electrónicos y la gestión de dominio para su empresa y otros. Hay muchas opciones para hacer esto que examinaremos en este artículo. En segundo lugar, vamos a ver algunos de los pros y los contras de la industria para ver si convertirse en un revendedor es adecuado para usted.

Echemos un vistazo a las opciones para convertirse en un revendedor:

**Reseller Hosting:** Este tipo de alojamiento es a menudo la manera más barata y más fácil de iniciar un negocio de alojamiento. Mediante el uso de un panel de control, puede administrar varios clientes quienes también tendrán acceso a un panel de control para realizar cambios y actualizaciones para su servicio. Muchos clientes no tienen conocimiento o experiencia en esta área y será totalmente dependiente de usted como administrador para la configuración y los cambios en su servicio. Esto permite que usted, el distribuidor, pueda tener un poco mas de labores por terminar, pero sea la mano derecha de su cliente. El alojamiento compartido normalmente se encuentra en un servidor que usted compartirá con otras empresas de alojamiento y las personas.

**VPS Hosting:** Virtual Private Server Hosting es un "Corte" virtual de un nodo (servidor) el cual es mucho mas Grande que un server normal. El nodo de servidor principal es típicamente

un servidor dedicado muy potente, que se divide en un número de diferentes entornos virtuales. Si bien es posible convertirse en un revendedor en un plan de VPS, estas cuentas suelen ser destinadas a propósitos de desarrollo solamente. Esto es debido al hecho de que los recursos son algo limitadas en comparación con otras formas de alojamiento. Independientemente de este hecho, muchos han llegado a considerar VPS como una gran transición desde reseller hosting a un servidor dedicado. Esto es bueno tener, mientras que su empresa crece y se expande.

**Servidores Dedicados:** Un servidor dedicado le permite utilizar todos los recursos de un solo servidor. El equipo es propiedad y está operado por la empresa propietaria del centro de datos donde se encuentra el servidor, pero el uso de la máquina es exclusivamente suya. Al obtener un servidor dedicado administrado, todo el mantenimiento y solución de problemas de la máquina son responsabilidad del centro de datos.

**Servidores de Colocación:** Si usted es dueño de su propio servidor y están familiarizados con los problemas de la gestión de servidores, puede optar por almacenar y ejecutar el dispositivo desde un centro de datos. Esto le permite guardar la máquina en un lugar seguro con más ancho de banda, protección contra incendios, generadores de copia de seguridad y la seguridad de un edificio de oficinas. También puede configurar su propio hardware y software para su negocio.

Aquí están los pasos para comenzar su negocio propio revendedor:

1) Si no está familiarizado con el mundo de alojamiento web, gestión de correo electrónico y servicios de dominio, le recomendamos que tome el tiempo para investigar y comprender todo el alcance de lo que va a emprender. Muchos diseñadores web y programadores encuentran que la transición a convertirse también en un revendedor permite un control total de la presencia web de un cliente y la gestión.

2) La reventa es muy similar a cualquier otro negocio que requiere mucho trabajo, esfuerzo y un poco de capital inicial. Como cualquier negocio, usted necesitará:

- Un equipo potente y fiable para su negocio. Un portátil le permite trabajar desde múltiples ubicaciones.
- Internet de alta velocidad. Obtener lo mejor que puede pagar.
- Una línea telefónica dedicada al negocio y, posiblemente, una línea de fax. Un teléfono de Internet capaz de recibir correos electrónicos y llamadas sobre la marcha es ideal.
- Una licencia de impuestos, licencia de ocupación y acta constitutiva.
- Una cuenta bancaria con su nombre de compañía o DBA (Doing Business As) con una tarjeta de débito.
- Una cuenta mercantil y gateway software para la toma de las tarjetas de crédito.
- También sugiero un área de trabajo privada en su hogar u oficina con una silla cómoda.

3) Elegir un plan de alojamiento entre las opciones mencionadas anteriormente en base a su presupuesto y la cantidad de clientes que usted siente que puede crecer en los próximos tres años.

4) Obtener un buen proveedor de alojamiento web. Este es probablemente el paso más importante en este proceso, de lo contrario no lo habría subrayado. Elegir una empresa de hosting para revender es crucial, tener en cuenta lo siguiente:

- ¿La empresa tiene una buena reputación? Asegúrese de revisar su historial de investigación en línea y visitar foros de renombre tales como [www.webhostingtalk.com](http://www.webhostingtalk.com).
- ¿Ellos son dueños de su propio centro de datos? Si bien esto no es obligatorio, una empresa que cuenta con su propio centro de datos está en mejores condiciones para

la comunicación entre departamentos como contabilidad, apoyo, seguridad y mantenimiento. Su capacidad para supervisar y trabajar dentro de su propia empresa para realizar todas las funciones de servicio le ahorra tiempo y frustración.

- ¿Tienen apoyo 24/7/365 ? Mira todas las opciones que ofrece su anfitrión de web Hosting, tales como el correo electrónico de entradas, chat en vivo y soporte telefónico.
- ¿Su anfitrión es compatible con la plataforma que elija para trabajar? (Windows / Linux).
- ¿Su anfitrión tiene las opciones de software que necesita, como un buen panel de control (como cPanel / Plesk), software de gestión de contabilidad (como WHMCS) y herramientas de desarrollo web?
- ¿Su anfitrión ofrece un plan mensual manejable y fáciles opciones de pago?

5) Conocer y comprender su software de gestión de entradas, la contabilidad y el panel de control. Crear un sitio de ejemplo para conocer el camino.

6) Conjunto de precios del cliente. Esto puede ser complicado. Usted está compitiendo con empresas que ofrecen en línea muy económico y con empresas que pueden Cobrar muy caro. La investigación de fijación de precios y luego romper sus recursos. Divida el precio de servidor, los costes operativos y de otros factores. Sitios web que necesitan certificados de seguridad para el comercio electrónico se le cobrará una tarifa más alta ya que las empresas demandan más espacio y ancho de banda.

7) Construir un sitio web de comercio electrónico con un servicio de asistencia. Agregar una opción de comercio electrónico a la página web de su empresa le permite aceptar pagos con tarjeta de crédito en línea, que le ahorra la molestia de cambiar cheques. Anime a los usuarios a instalar la facturación automatizada para que usted tenga que

preocuparse menos sobre el seguimiento de cada pago. Asimismo, establece una opción de mesa de ayuda, donde los clientes pueden contactar con usted si surgen problemas.

8) Creación de documentos de negocios. Plantillas de normativas y políticas suelen ser útil en la creación de propuestas, acuerdos y términos de servicio. Asegúrese de diseñar cuidadosamente estos documentos importantes y que su abogado los revise su exactitud. También crear un correo electrónico informativo para enviar a los clientes después de que se hayan inscrito darles sus códigos de acceso, URL e información de correo electrónico. Hemos encontrado que es útil para resaltar y negrita la primera línea que dice: «IMPORTANTE. Este correo electrónico contiene información importante y contraseñas que se necesita ahora y en el futuro. Usted debe mantener este correo electrónico. »

9) Asegúrese de hacer publicidad de su sitio en consecuencia. Si usted es nuevo entonces es posible que desee aprender maneras de comercializar por poco dinero o no. También puede hacer anuncios publicitarios o anuncios de la red. La publicidad puede ser caro para llegar a aquellos que conocen de primera.

Así que, con todo el principio sale del camino, hay algunas cosas que usted debe estar preparado para en el negocio de revendedor:

#### Pros

Ser un Revendedor de alojamiento le ofrece una manera de obtener ingresos. Muchos de los clientes, después de la configuración inicial, necesitan muy poco trabajo cada mes para mantener su cuenta, pero el mismo cheque sigue entrando, mes tras mes. Estos se acumulan rápidamente y se puede convertir en una pequeña ganancia si usted puede conseguir que los clientes aborden de inmediato.

Con la mayoría de opciones de distribuidor no hay equipo para

comprar. Por lo tanto, usted puede ahorrarse el gasto de comprar un servidor y alquilar espacio en un servidor en el centro de datos, por lo general en un plan mensual.

Un negocio de distribuidor es muy compatible con otros servicios tales como diseño web, desarrollo de sitios web, foros de juego, registro de nombres de dominio y los blogs.

Muchos distribuidores se han sabido para trabajar desde su casa en pijama.

## Contras

Debe tener conocimiento en el manejo de las entradas y salidas de web hosting, esto puede tomar algún tiempo para que aquellos que no están familiarizados con la industria.

Los problemas ocurren en las más raras veces en esta industria. Un cliente generalmente se olvida de su contraseña derecha cuando se sientan a cenar o a bordo de un avión.

Web hosting es un negocio 24/7/365 y recibirá correos electrónicos y llamadas telefónicas durante las fiestas, las vacaciones y los domingos. Debido a la naturaleza sensible al tiempo de la empresa, tendrá que responder lo antes posible.

Muchos clientes tendrán que ser de mano a través de todas las facetas de su relación.

Nunca se puede satisfacer a sus clientes.