

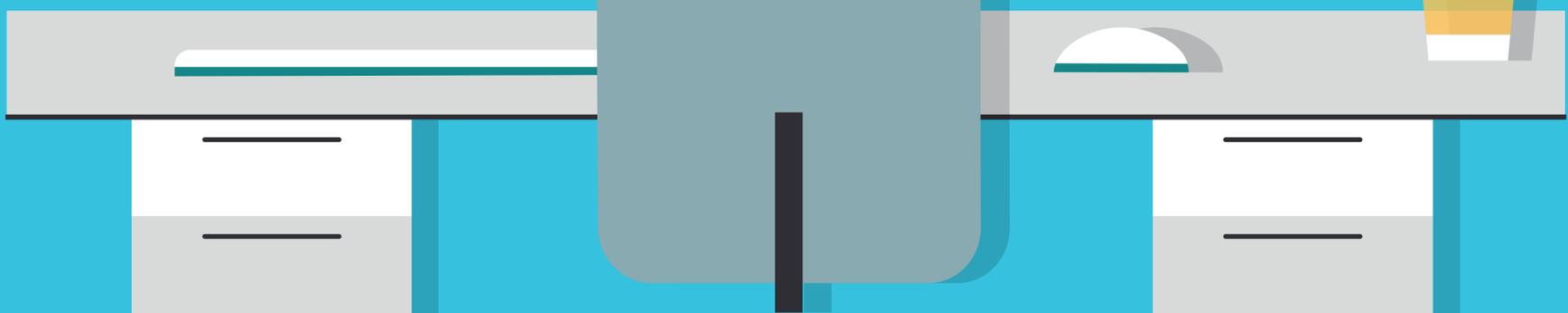
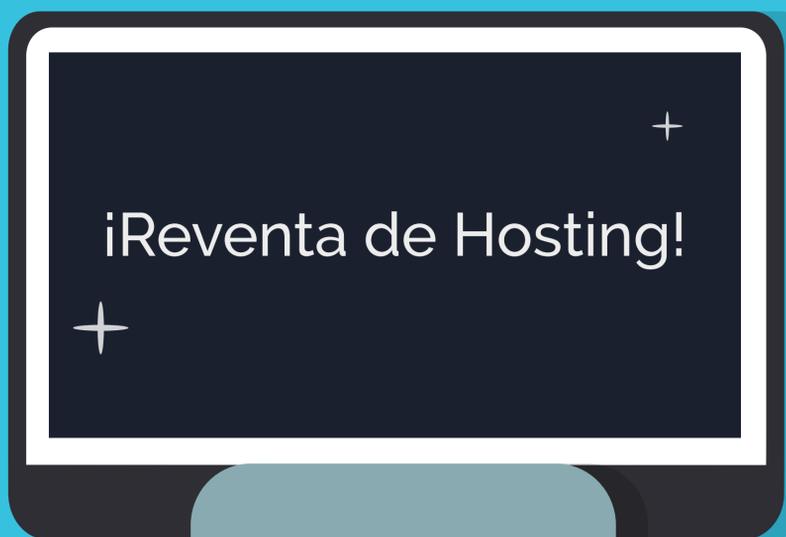
# Wordpress Hosting un negocio billonario

---

¡Conoce cómo ser **Reseller**  
y sacarle provecho!



Venezuela  
HOSTING.COM



# Índice

	Pág.
Entra al mundo de Hosting de Wordpress	3
Conoce sin esfuerzo en qué consiste Reseller Hosting	7
Características que debería incluir el proveedor Hosting	7
5 puntos básicos para empezar el negocio	10
Crea fácilmente un plan de Hosting	19
6 útiles factores para definir los precios de tus planes de Hosting	21
Consejos prácticos para crear el ecosistema del negocio	27
¡Demuestra a tus potenciales clientes que eres la mejor opción!	29
3 técnicas infalibles de ventas para un revendedor Hosting	37
Convence a un cliente de que mude su servicio al tuyo	39



¿Has escuchado del negocio del Hosting? Actualmente muchas personas afirman que este tipo de oficio es altamente rentable, y esto se debe a las posibilidades que el Internet ha brindado en cuanto a los negocios online se refiere.

Este hecho ha permitido el crecimiento de miles de sitios webs en el mundo, tanto así que una vez finalizado este post se habrán creado muchas páginas que necesitaron de hosting y dominio.

Wordpress necesita de un tipo de Hosting bien específico que pocos hosters aún soportan. Por eso antes de hablar sobre Revender Hosting, es importante identificar el crecimiento que este sistema de gestión de contenidos ha tenido en Internet durante los últimos años, especialmente en el 2016.

***¡Comencemos!***





# WordPress

Es un sistema de gestión de contenidos (CMS) que permite crear y mantener un blog u otro tipo de web.

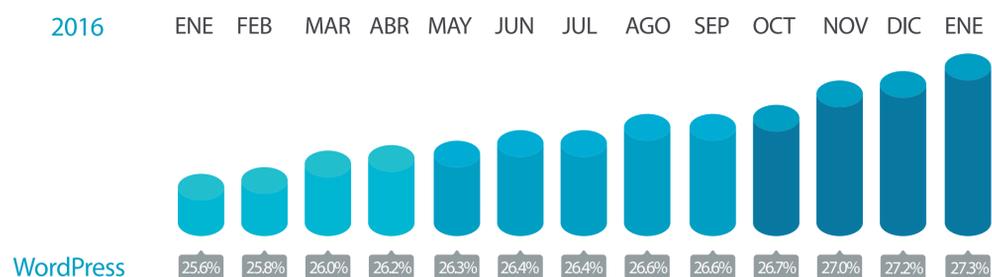
Según W3Techs, WordPress es el CMS con mayor crecimiento en los últimos años. Dominando el primer lugar desde el año 2010.

Esto hace que sea utilizado por el 58.9% de todos los sitios webs.

## Resultados del 2016

- 1 WordPress
- 2 Shopify
- 3 Squarespace

En esta gráfica podemos observar su desempeño a lo a lo largo del 2016. ¡El cual es constante!



## Sitios populares que utilizan WordPress

- Wikia.com
- Daikynghuyenvn.com
- Rolloid.net
- Webtretho.com
- Exoclick.com
- Conservativetribune.com
- Teepr.com
- Providr.com



La versión 4 de WordPress es la más utilizada por todos los sitios web.



W3Techs.com 12 de abril 2017  
Los porcentajes de sitios web utilizando diferentes versiones de WordPress

Fuentes: [https://w3techs.com/blog/entry/web\\_technologies\\_of\\_the\\_year\\_2016](https://w3techs.com/blog/entry/web_technologies_of_the_year_2016)  
<https://w3techs.com/technologies/details/cm-wordpress/all/all>  
<https://wptavern.com/w3techs-ranks-wordpress-as-the-fastest-growing-cms-of-2016>

Como pudiste notar en la infografía de arriba, WordPress al ser el gestor de contenidos más usado del mundo se actualiza constantemente para incluir mejoras y corregir vulnerabilidades.

Desde su creación en el 2003, WordPress ha logrado dominar el 27% del Internet. Debido a eso existen más de 75 millones de websites que lo usan como CMS.

Los blogs que están en WordPress publican 24 posts por segundo, lo que representaría 2.13 millones por día. Recibiendo así en total aproximadamente 22.17 billones de visitas al mes itráfico masivo!

Diariamente se crean 50.000 páginas web en WordPress, y para la construcción de esos sitios existen más de 47.000 plugins listos para instalar, sin duda un universo de oportunidades.

- The New York Times
- Wall Street Journal's Speakeasy
- People Magazine
- National Geographic
- Forbes

### ***Todos ellos usan WordPress***

La palabra WordPress cuenta con 2.7 millones de búsquedas en Google a nivel mundial, por lo que para la optimización SEO se convierte en una opción interesante al usarla de keyword en tu negocio.

Además, ¿sabías que de manera altruista miles de desarrolladores son los que se encargan de mejorarlo a diario?

Al contrario de otras plataformas, tu web de WordPress te pertenece y eso te permite introducir todas las modificaciones y funcionalidades que quieras las veces que lo desees.

Una vez instalado es sumamente fácil actualizar el contenido, crear nuevas páginas y subir documentos en formato de vídeo, audio o imágenes.

Así que puedes construir tu página web sin tener ni idea de programación al utilizar su sistema de plantillas, pagas o gratuitas, que ofrecen la oportunidad de tener un sitio moderno y adaptado a todos los dispositivos. ¿Genial, no?

Las posibilidades son enormes: un simple blog, una web, una plataforma para cursos, una tienda online, una revista, etc. WordPress no sólo es el más popular sino también es el más fácil de usar, moderno, personalizable y fiable en la actualidad.

En definitiva, elegir esta plataforma para el sitio web de tu negocio local es una buena idea.

*¿Aún te quedan dudas?*



## Conoce sin esfuerzo en qué consiste Reseller Hosting

Consiste en la práctica de revender un espacio de alojamiento web a sub-clientes. Por lo que contratar este tipo servicio que soporta WordPress, te permitirá ofrecer recursos atractivos para tus clientes potenciales mediante la creación de planes de Hosting.

La reventa de Hosting permite que una persona como tú o una pequeña/mediana empresa proporcionen alojamiento a sus propios clientes como si fueran una gran empresa de Hosting.

## Características que debería incluir el proveedor de Hosting para que tu negocio de Reseller sea todo un éxito

Este tipo de negocio es ideal para emprendedores que quieran ganar dinero de forma rápida, y sin hacer grandes inversiones, y para aquellas empresas que quieran agregar servicios adicionales a su marca. ¿Eres una de ellas?

Para ofrecer a tus clientes la mejor experiencia de usuario, es importante elegir al mejor proveedor de Hosting que cumpla con sus necesidades y por supuesto con las tuyas. Pero ¿cómo saberlo? pues estas son algunas de las cualidades que debes tener en cuenta al buscar tu servicio de Reseller Hosting:

- Dominios y subdominios.
- Certificado SSL.

- Software de facturación.
- Soporte 27/7/365.
- Espacio de disco y ancho de banda escalables.
- CPanel y WHM.
- Constructor de sitios.
- Marca blanca.
- Paquetes personalizados.
- Incorporación de Sistemas de Gestión de Contenidos (CMS) como es WordPress.

Dentro de este negocio se manejan ciertos términos claves que son importantes que tengas bien definidos:



### CPanel:

Panel de control que te permite controlar fácilmente tu website y cuentas de hosting.

Los usuarios finales son capaces de:

- Instalar distintos sistemas de gestión de contenido.
- Cargar y administrar archivos para sus sitios web.
- Añadir/eliminar dominios y subdominios adicionales
- Crear cuentas de correo electrónico y gestionar los ajustes para correo
- Editar registros DNS para sus dominios.
- Comprobar las estadísticas del sitio web y gestionar las bases de datos, respaldos, entre otros.



### WHM:

El Web Host Manager, el cual es un panel que permite manejar todas las cuentas en un servidor.

Esta herramienta provee control administrativo sobre su servidor dedicado o VPS, de esta manera es que un proveedor de hosting puede gestionar la cuenta de un cliente.

De esta forma se ofrece la posibilidad de trabajar como una pequeña empresa de alojamiento web, con la ventaja de que no tendrá que preocuparse de la configuración y mantenimiento de los servidores.



### Marca Blanca:

También denominada marca del distribuidor, es una marca perteneciente a una cadena de distribución con la que se venden productos.

Por lo que puedes agregar tu propia marca sin que tus clientes sepan quién es tu proveedor de servicio de alojamiento web.



### MySQL:

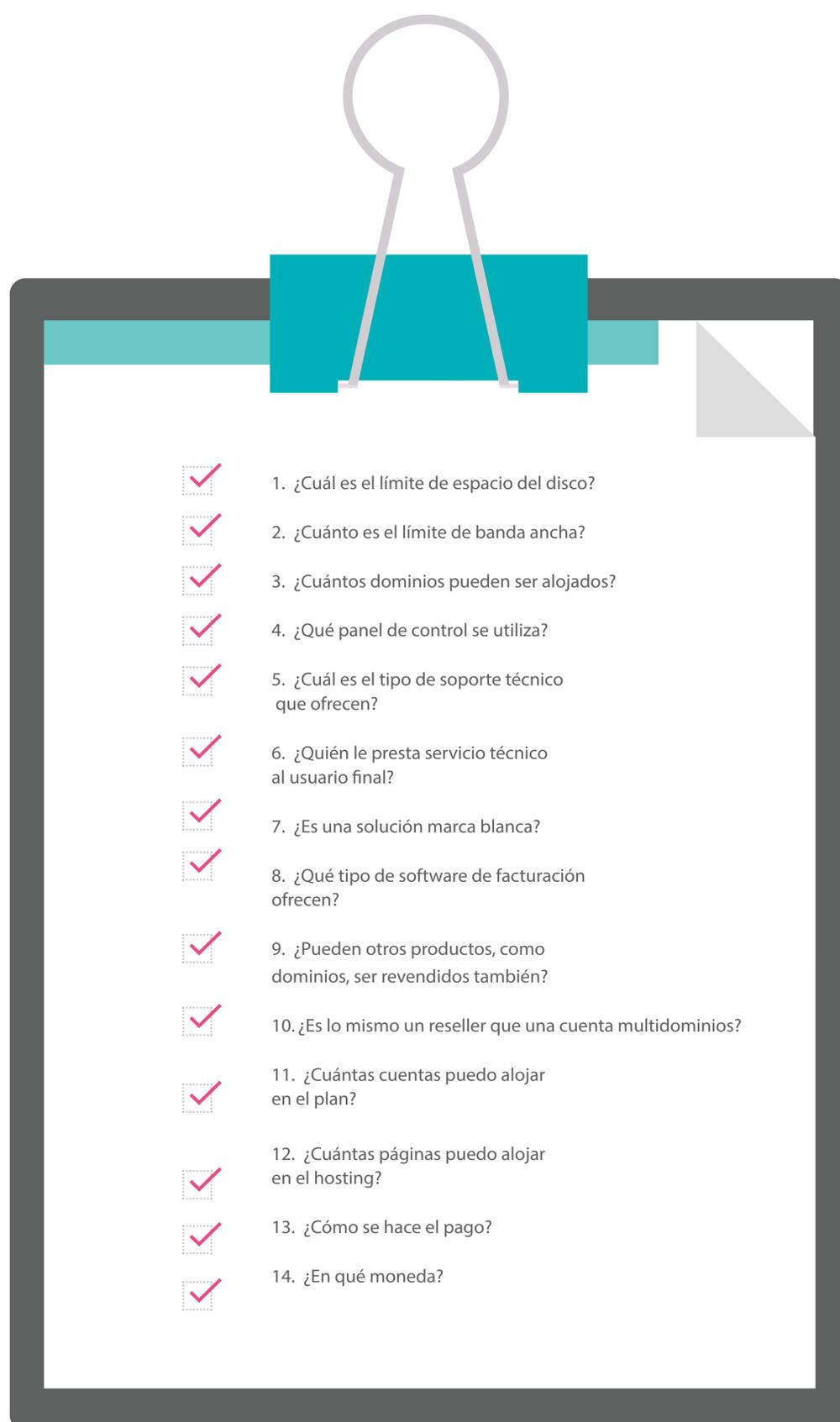
Es un software para gestionar una base de datos.

Esto permite realizar cambios en los sitios de manera simple como cambiar un archivo o incluir noticias e información rápidamente, utilizando un simple formulario, sin tener que modificar todo el código web.



*¿Fácil, eh?*

Igualmente antes de tomar la decisión de cuál proveedor elegir guíate por esta checklist, y usa estas preguntas para comparar a los proveedores y a los paquetes de Reseller Hosting que te interesan:



Tomar ventaja de **Reseller Hosting** ofrece increíbles beneficios para tu nueva marca. Como revendedor puedes:

- Actuar como una empresa de Hosting al hacer dinero vendiendo Hosting y creando websites.
- Obtener beneficios a corto plazo.
- Diseñar tus propios planes de Hosting y paquetes que se adapten a tu negocio y clientes.
- Organizar y facturar a tus clientes utilizando tu marca única.
- Realizar paneles de control cPanel independientes para cada uno de sus clientes.
- Ahorrar dinero por los bajos costos iniciales con la oportunidad de ir mejorando la escalabilidad.

## **5 puntos básicos para empezar el negocio**

Ahora bien, para comenzar toma en cuenta los siguientes 5 pasos que te permitan ofrecer un servicio de Hosting ideal para los clientes:

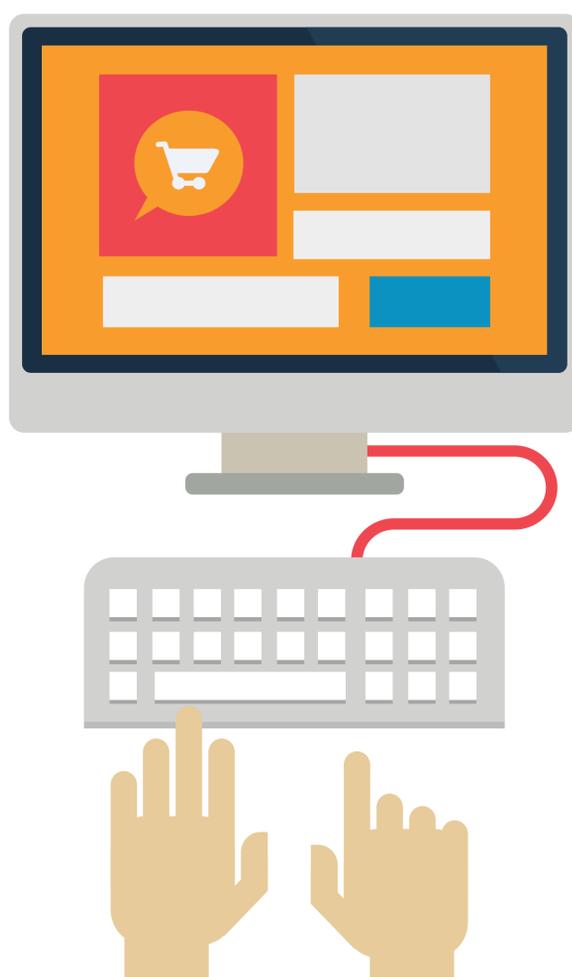
① Investigar a la empresa de alojamiento web que quieras como proveedor

Se necesita de una plataforma de hospedaje web para poder revender el espacio de alojamiento a los clientes, en donde de acuerdo a tus necesidades tendrás que tener en cuenta los puntos señalados al principio del post como son: la capacidad de memoria ram, disco de almacenamiento, protección, dominios, servicios de respaldo, etc

Igualmente deberás averiguar acerca de cuántos clientes tiene alojados, desde cuando están trabajando en el negocio, donde está su centro de datos, la velocidad de conexión, etc para poder considerar a la empresa como proveedor.

De manera que al contar con un buen proveedor puedas ofrecerles a tus clientes un entorno de alojamiento robusto que no sea sinónimo de problemas y que te permita añadir más recursos a medida que crezca el negocio. ¡Así por fin podrás crear tu marca online y proporcionarle un nombre al registrar el dominio!

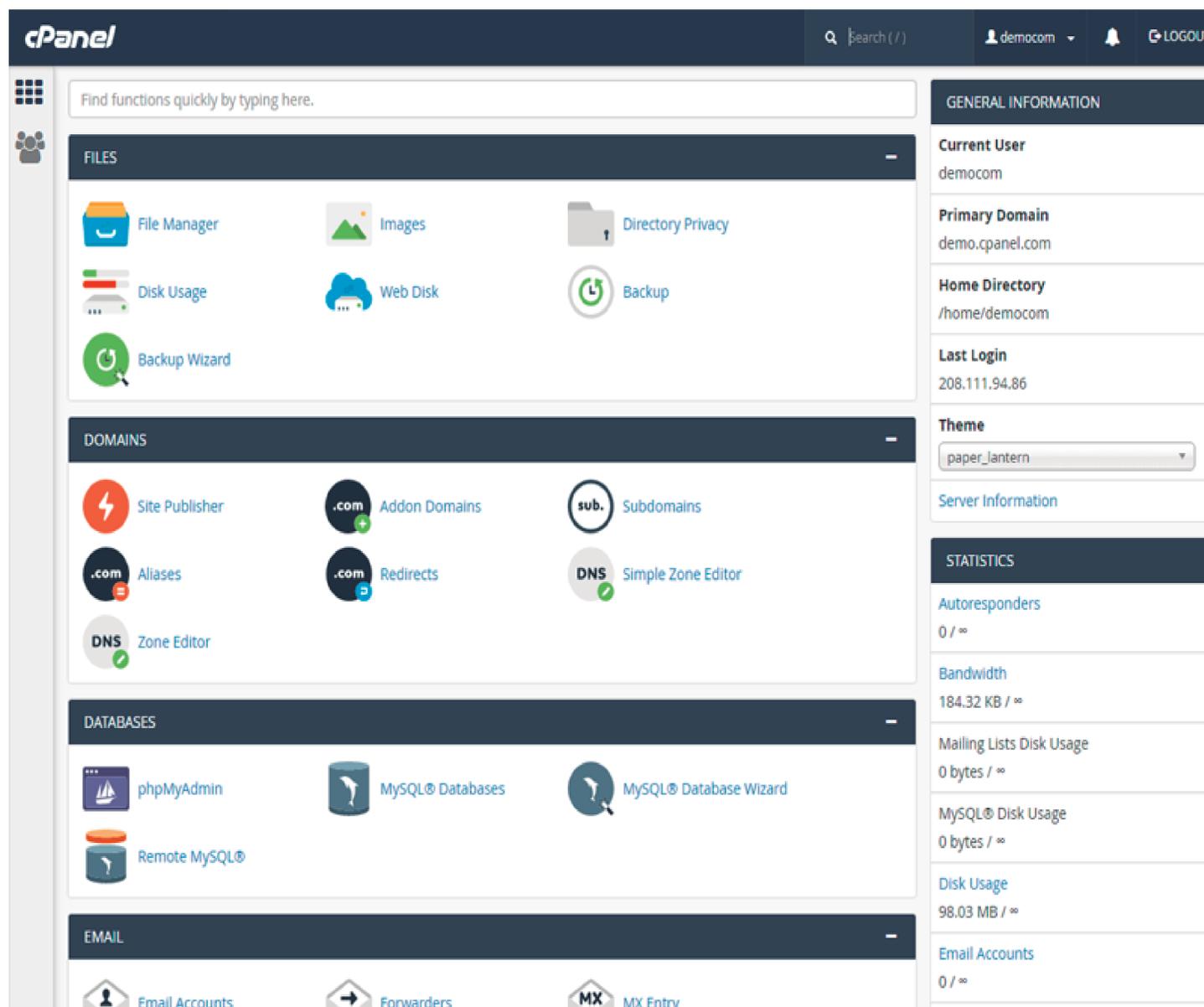
La selección del dominio será una de las partes más atractivas del proyecto, así que la elección de un buen nombre es esencial para tu nuevo negocio. Por lo que tanto el nombre como el dominio deben ser fáciles de recordar y de escribir, siendo estos lo más cortos posible.



## ② Determinar el panel de control a utilizar

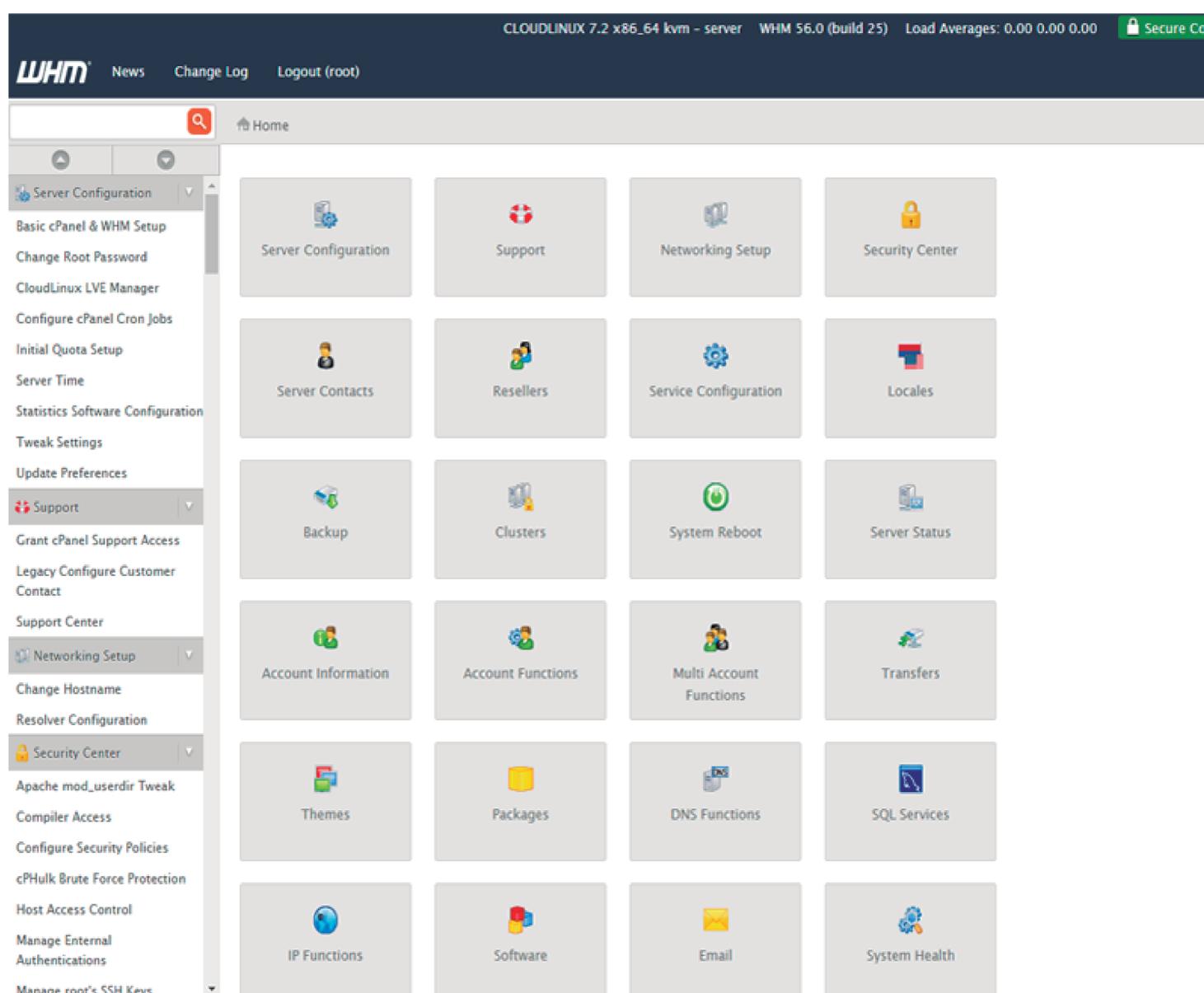
Para poder administrar tu servicio necesitarás de un panel de control. Existen gran variedad de ellos tanto gratuitos como pagos en el mercado, siendo cPanel el líder en la industria debido a que con el tú mismo puedes ejecutar la mayoría de las actualizaciones sin la necesidad de tener grandes conocimientos técnicos.

*¡Nada mejor que tu tener el control sin complicaciones!*



Tus usuarios también podrán utilizar de forma sencilla cada una de las funciones disponibles del cPanel, lo que permitirá reducir en parte la cantidad de solicitudes de soporte técnico.

Es importante no confundirlo con el Web Host Manager (WHM), el cual es el panel que te dará la flexibilidad en la gestión de tu servicio. Permitiendo que crees y gesticiones múltiples cPannels, modifiques una cuenta, ver el uso de ancho de banda, etc.



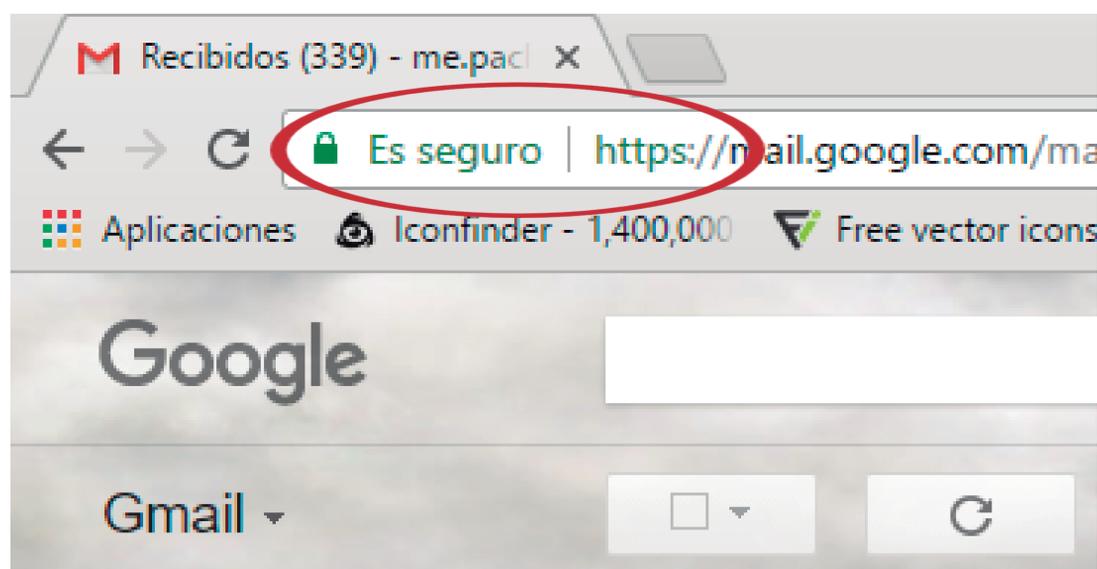
### ③ Certificado SSL ¿es necesario tenerlo?

¡Por supuesto! Todos hemos oído hablar de problemas de seguridad en Internet, y la manera de hacer un sitio web más seguro es con un certificado SSL.

Incluir un certificado SSL básicamente establecerá una conexión segura entre el navegador del usuario y tu sitio web, creando una capa adicional de seguridad.

¿Y cómo identificarlo? Pues es muy sencillo, este se identifica cuando aparece un candado verde cerrado en la barra de direcciones del sitio web, además este es `https://`, y no `http://`.

Si miras bien, notarás que muchos sitios webs populares cuentan con él para defender los datos de sus usuarios.



***¡Seguridad es igual a confianza!***

Contar con esto te permitirá proteger la privacidad de tus clientes al manejar información de carácter sensible, la cual ellos deberán suministrar en tu página para generar ciertas acciones como son las contraseñas y las transacciones bancarias.

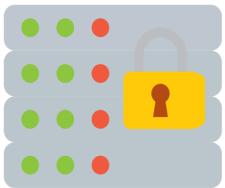
Lo ideal es que todo el sistema posea una conexión segura para generar confianza desde que el usuario ingresa a la página hasta que ejecuta la compra u otro proceso dentro de la misma como es suscribirse al blog.

Un certificado SSL no sólo hará que tu sitio sea más seguro y aporte confianza en los usuarios, sino que también te ayudará en el posicionamiento **SEO** al ser una web convincente desde el punto de vista de Google.

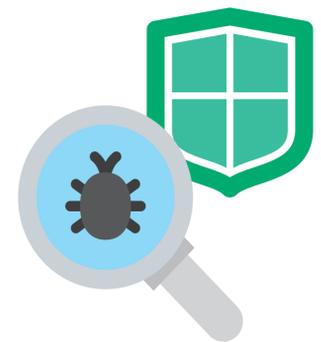
Un punto importante de un certificado SSL es saber de dónde proviene. Estos son emitidos por las Autoridades de Certificación (CA), por lo que cada navegador contiene una lista con todas las autoridades en las que puede confiar.

Cuando se produce la presentación del SSL, el navegador comprueba que sea una autoridad de confianza emitió el certificado del servidor. Si no fuera fiable, una advertencia le aparecería al usuario de inmediato.

Entonces los principales beneficios de contar con un certificado SSL para tu sitio son:



- Evita el robo de datos sensibles.
- Aumenta en el tráfico web.
- Mejora el posicionamiento en Google.
- Incrementará la confianza de sus ventas online.
- Mayor seguridad para tus clientes.
- Eliminación de malware.



#### ④ Definir el nivel de servicio de soporte técnico

Un buen negocio de Hosting demanda una buena cantidad de esfuerzo y tiempo al servicio de soporte técnico, y esto se debe a que este punto marca la diferencia entre un proveedor cualquiera y uno excelente. ¿Todos queremos ser el mejor cierto?

Es por eso que se deben reconocer ciertos puntos en cuanto a este requerimiento:

- ¿Qué tipo de apoyo brindaremos?
- El horario del servicio de soporte, lo ideal **24/7**.
- El personal involucrado para el servicio, sabiendo que estos tienen la capacitación necesaria para brindar un servicio de primera clase al entregar una respuesta adecuada lo más pronto posible.

Por lo tanto la idea es responder con rapidez a los clientes al momento de que se encuentren con alguna falla o dificultad y no tardar dos días en contestar un e-mail o no atender las llamadas.

Tu servicio debe ser reconocido por su calidad, ya que no esperarás que estén contentos si se quedan esperando en ese tipo de situaciones, ¿no?

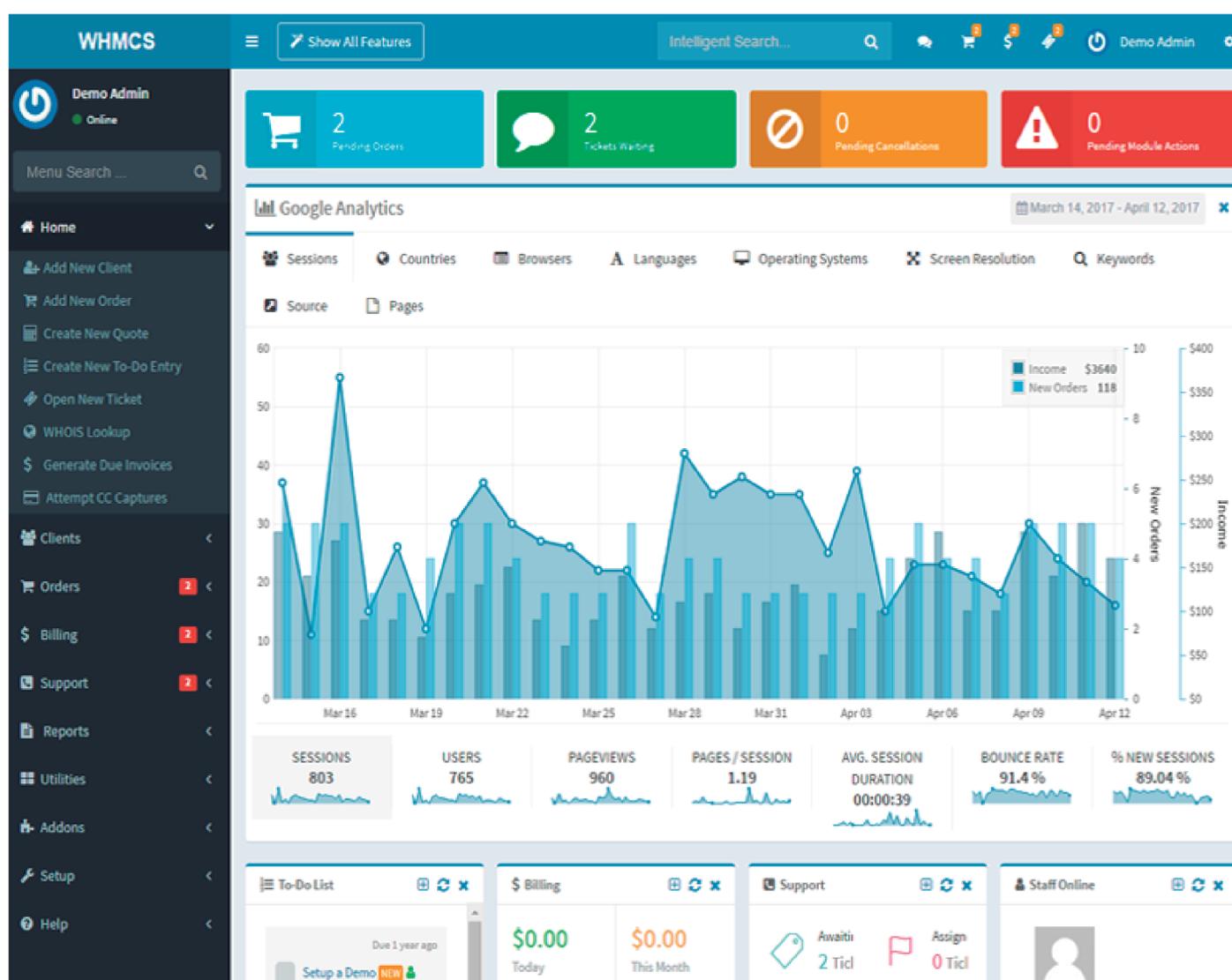
Para evitar ese tipo de problemas, lo ideal es que el soporte de tu proveedor esté disponible para ti 24/7, de manera que ellos te otorguen esa ayuda que necesitan tus clientes. Ahorrándote la necesidad de contratar personal técnico, sistemas de apoyo y toda la dinámica de contar con un soporte técnico de calidad.

*¡Ahorrarás tiempo, esfuerzo y te podrás enfocar en vender y promocionar tu servicio!*

## ⑤ Seleccionar el sistema de facturación

El sistema de facturación permitirá manejar lo pedido en línea y realizar varias tareas de mantenimiento como por ejemplo la suspensión de una cuenta por falta de pago. Existen en el mercado varias opciones como son clientexec, hostbill, blesta, etc.

Sin embargo, el más famoso dentro del negocio es WHMCS por su simplicidad y efectividad. Este consiste esencialmente en un carrito de compras que permite conocer sobre pedidos, facturación, administración de dominios, comercialización de afiliados y presentación de informes.



WHMCS es compatible con varios servicios de pasarelas de pago, esto te protegerá de fraudes y de responsabilidades en cuanto al proceso de pago. Una vez finalizado el pago, deberás contar con el envío de un correo electrónico informativo en donde el cliente tendrá sus códigos de acceso y los términos y condiciones del servicio previamente creados con asesoría legal.

Como WHM es el preferido por todos, a continuación te explicamos cómo crear un plan de hosting.

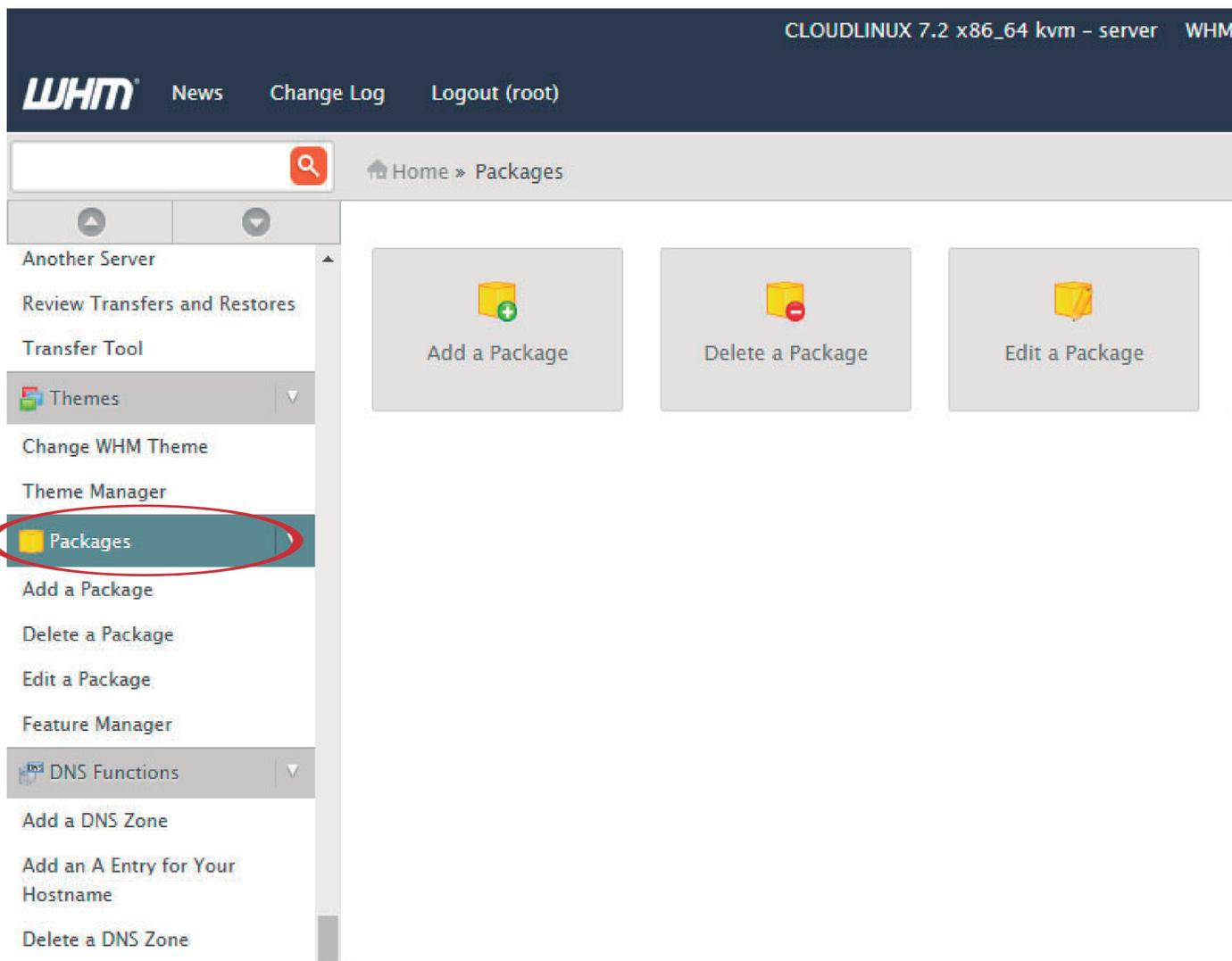
## Crea fácilmente un plan de Hosting

*¡Una de las mejores cosas de ser revendedor de Hosting es lo fácil que resulta empezar!*

Una vez elegido el plan de reseller más adecuado para ti y que tu cuenta esté activada, deberás acceder a WHM con los accesos que tu proveedor te indicó. Allí podrás configurar las características de los Planes de Hosting que quieras ofrecer a tus futuros clientes.



Luego te dirigirás al menú del lado izquierdo para cursar “Packages” (paquetes) y después seleccionar “Add a package” (agregar un paquete).



Allí, según el plan de revendedor que hayas adquirido, podrás brindarle diferentes características al tipo de clientes que hayas escogido, como son:

- Almacenamiento.
- Procesador.
- Memoria RAM.
- Banda Ancha.
- Cuentas de Correo.
- Constructor de Páginas Web.
- Certificado SSL.
- cPanel.
- SSH, FTP.
- MySQL, PHP, Perl, CGI.
- Gestión de Dominios.
- Gestión de Contraseñas.

A la hora de definir los servicios a ofrecer no hay una manera exacta de hacerlo, todo depende del criterio de cada revendedor, es decir, de lo que tú creas más conveniente para tus usuarios y para ti.

Estudia tu público, conoce bien a las personas a las que quieres llegar y diseña los planes a su medida. Por ejemplo: Si nuestro target son páginas de poco tráfico entonces hagamos planes que incluyan capacidad para tráfico moderado.

Definir esto también va de la mano con determinar los precios en los que los vamos a vender los servicios y ese es nuestro punto a continuación.

## **6 útiles factores para definir los precios de tus planes de Hosting**

El momento de calcular el precio de venta de tus servicios es uno de los más importantes en el negocio de reseller Hosting.

¿Por qué? Porque si fijamos un precio de venta demasiado bajo será complicado sacarle ganancias, por el contrario, con un precio demasiado alto se corre el riesgo de espantar a posibles clientes.

Entonces ¿Cómo fijar el precio de venta ideal?

Debemos tener en cuenta desde el principio esta cuestión, sin embargo, no se dedica mucho tiempo a pensar cuál es la estrategia de precios más adecuada para el negocio.

### ***¿Cómo decidir la estrategia de precios?***

La opción más rápida es mirar los precios de la competencia, igualarlos o incluso poner tarifas un poco por debajo y, sin más, está listo para venderlo a cualquier posible cliente ¿no?

Pues ese es uno más entre los errores típicos al calcular el precio de un servicio.

Fijar precios inadecuados, demasiado altos o demasiado bajos, puede no sólo limitar el crecimiento de tu negocio, sino además, causar serios problemas en la rentabilidad de tu proyecto.

Existen **6 factores** que se debes tener en cuenta a la hora de calcular el precio de venta de tu servicio, pero antes de ahondar en el tema, hazte estas preguntas:

-¿Cuántas veces has tomado el precio de algo como un indicador de su calidad?

-¿Cuántas veces has oído o has dicho tú mismo “a la larga, lo barato sale caro”?

Y es que, como compradores y consumidores, a menudo, percibimos el precio como una señal de buena o mala calidad.

Dudamos de la calidad de la opción más barata porque después de todo, queremos lo mejor y estamos dispuestos a gastar dinero para conseguirlo.

No obstante, aunque no existe un método infalible para calcular el precio de venta de un servicio, la buena noticia es que teniendo en cuenta estos 6 factores dispones de total flexibilidad a la hora de fijar tus tarifas.

## ① Entender los costos y su impacto sobre los precios

Si ofreces diferentes planes hosting con diferentes características, hay que tener en cuenta que cada uno de ellos tienen diferentes costos y, por tanto, deben ser tratados individualmente.

De este modo, cuando analizamos los costos de cada servicio, puedes ajustar los precios para maximizar el beneficio y eliminar aquellos servicios que no resulten rentables.

## ② El precio de tu competencia

Tu trabajo es investigar las estrategias de precios de la competencia para establecer un rango de precios sobre el que calcular tus tarifas.

Así que, debes realizar una investigación de mercado y averiguar:

- ¿Quién proporciona un servicio similar?
- ¿Este servicio es mejor o peor que el tuyo?
- ¿Cómo lo perciben sus clientes?
- ¿Qué te hace diferente o mejor frente a tu competencia?

Cuando tengas las respuestas, puedes elegir en qué lugar quieres posicionarte respecto a ellos.

## ③ Múltiples opciones a diferentes precios

Puedes ofrecer diferentes niveles de servicios a diferentes precios.

Siempre es mejor dar a los clientes varias opciones y, de este modo, cubrir diferentes niveles de precios para diferentes tipos de clientes.

Por ejemplo, puedes ofrecer servicios más básicos con precios muy asequibles, servicios más avanzados con precios medios y servicios premium con precios más altos.

#### ④ La calidad de tus servicios

La calidad es un elemento clave del éxito en este negocio y, evidentemente, debe estar a la altura de tus precios. Pero, ¿qué es la calidad de un servicio?

Como hemos visto, el alojamiento web es un servicio algo intangible, no obstante, cuando proporcionas una experiencia excepcional a tus clientes estás añadiendo valor a tu oferta.

### ***¡Eso es calidad!***

Porque cuando los resultados que das a tus clientes y la experiencia que este cliente tiene contigo y con tu empresa es positiva, seguramente habrás ganado un cliente para toda la vida.

#### ⑤ Beneficios al cliente

Relacionado con la calidad de los servicios que ofreces, están los beneficios que puede esperar cualquier cliente de tu trabajo.

Un beneficio es sinónimo de utilidad o ventaja, algo que tu cliente percibe como valioso para él.

Porque en realidad, lo que tu cliente busca es solucionar un problema o necesidad.

Y cuando conoces a la perfección a tu cliente ideal y centras tu atención en ayudarlo, sabes perfectamente qué es lo que quiere y de qué forma puedes hacerlo.

## ⑥ Confianza

Para vender tienes que ganarte la confianza de tus potenciales clientes, esto es así.

Las personas no compran a personas en las que no confían.

De hecho, piensa en tu reacción cuando percibes que alguien, a quien no conoces, se acerca a ti con la sola intención de venderte algo.

Lo más probable es que hayas puesto una barrera y lo rechaces de inmediato ¿cierto?

Afortunadamente, construir una relación con tus clientes y ganarte su confianza es fácil.

Por ello, tu preocupación principal debe centrarse en cómo vas a crear esa conexión con tu cliente y cómo vas a lograr que confíe en ti.

El objetivo es que te perciban como la solución a lo que están buscando y convertirte en su principal prioridad.

### Precio segun la competencia

Tienes 3 opciones:

- a) Fijar el mismo precio
- b) Fijar un precio más alto
- c) Fijar un precio más bajo



### Precio basado en el costo

Evaluas el margen de ganancias que quieres obtener, una vez que tienes el costo de producción.



### Precios de penetración del mercado

Fijas un precio bajo para poder acceder y aumentar tu mercado, una vez dentro puedes subir tus precios.



### Precios de "skimming"

Se fija un precio alto para empezar, una vez que el producto se democratiza se baja un poco.



## Estrategias de fijación de precios



## Consejos prácticos para crear el ecosistema del negocio

El primer paso es investigar y asesorarse bien con todo lo relacionado al alojamiento web para poder brindarle a tus futuros clientes la mejor atención ¡tómate tu tiempo y aprende algo nuevo!

Luego de conseguir un proveedor que cumpla con las características previamente señaladas y que se adapte al presupuesto que poseas, también deberás tener en cuenta ciertos puntos esenciales para que puedas lanzar tu proyecto de **WordPress Reseller Hosting** sin inconvenientes:

- Una computadora o laptop con la que puedas gestionar y actualizar las cuentas de tus clientes con rapidez y facilidad. ¡No querrás que se te quede pegada cada cinco minutos!
- Poseer un Internet rápido y si es posible una línea telefónica dedicada al negocio. Así podrás asegurar que estarás disponible para tus clientes.
- Tener métodos de pago offline como lo es una cuenta bancaria y online como es PayPal.
- Establecer un espacio, aunque sea en casa, para ejercer las obligaciones.

***¡Todo en orden!***

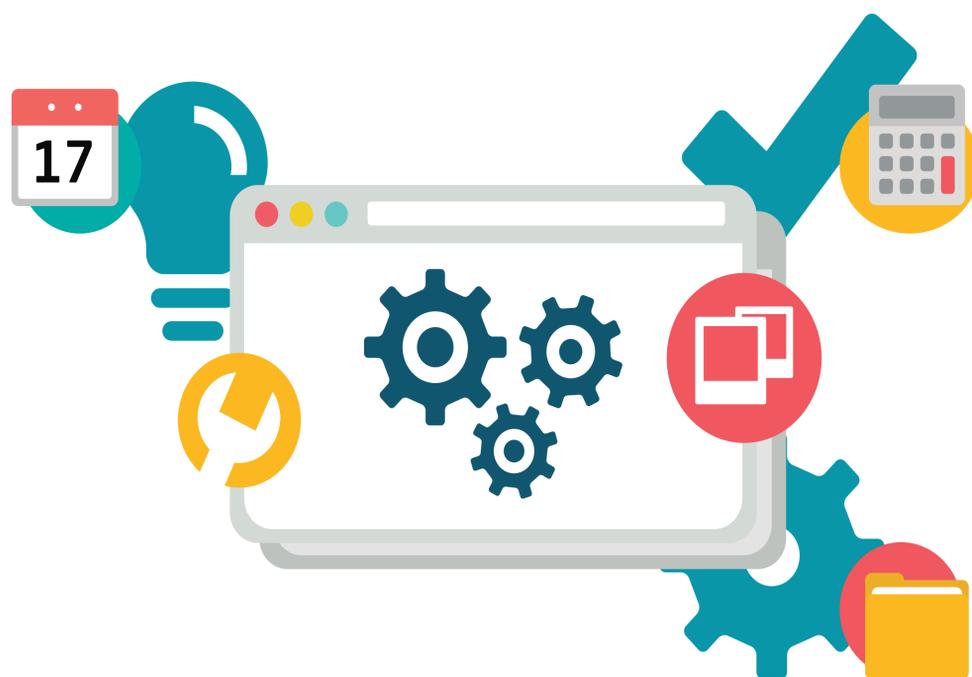
Igualmente, es importante contar con el tiempo necesario para dedicarle a este tipo de negocio, esto se debe a que cada día la demanda del alojamiento web va a ir incrementando junto con el número de proveedores y competidores dispuestos a ofrecer la mejor experiencia para sus futuros clientes, es por eso que es necesario destacarse del montón.

Aquí es en donde nos encontramos en un punto esencial, que es el de ofrecer un servicio competitivo, por lo que se necesita que la oferta por parte de la empresa sea muy buena y además ofrezca algún valor agregado que haga que los clientes potenciales escojan tu opción.

Debes proporcionarle la máxima comodidad al cliente en cuanto al método de pago, evitando aquellos que sean engorrosos y difíciles de hacer.

Ejemplo de ello es Paypal o Stripe, que son los métodos favoritos hoy en día de los freelancers, vendedores online y emprendedores gracias a su sencillez, rapidez y su ventaja internacional.

¡La idea es simplificar! Es por eso que hasta incluir una opción de ayuda para este proceso sería un buen plus para tu negocio.



## **¡Demuestra a tus potenciales clientes que eres la mejor opción! - tips interesantes**

Tus clientes son justamente eso ¡tuyos! No son clientes de tu proveedor. En un principio es importante destacar que no se necesita de una página web para revender Hosting debido a que todos hoy en día conocemos a alguien que tiene o necesita de una página web, lo que representa una gran ventaja frente a los competidores globales pues ya se tiene su confianza y se convertirían en nuestros primeros clientes.

Por eso el secreto para la reventa de Hosting son los nichos, incluso tú te manejas dentro de uno, por lo que puedes obtener grandes resultados al estar en uno en específico. El área de la medicina, marketing, estudiantil, de entretenimiento, de comida etc. ¡Todos estarían dispuestos a pagar por una página web!

Las personas en tu localidad seguro desean a alguien que esté dispuesto a pasar tiempo con ellos para ayudarles a desarrollar plenamente su presencia en la web y mostrarles lo fácil que es instalar plugins y gestionar su sitio sin ningún tipo de codificación o experiencia de programación al usar WordPress. De esa manera cumplirá con esa necesidad.

### ***¿Aceptarías el reto?***

Al momento de ir avanzando en el negocio, hay que entender que éste es principalmente virtual por lo que el promotor de ventas fundamental es el sitio web. Es por ello que se debe generar un esfuerzo en crear una página de buena calidad.

En el mundo del Internet es necesario recordar que existen pocos segundos para que un cliente potencial esté en el sitio, y realmente esa será la oportunidad de oro para convencerlo de que cuente con la opción más adecuada a diferencia de miles de empresas que se encuentran a un click de la tuya.

Hoy en día, existen variedad de editores web o constructores web que funcionan como una perfecta herramienta para crear un sitio con tan sólo unos clicks. Gracias a ello contarás con plantillas que simplificarán el trabajo, por lo que no necesitarás de conocimientos técnicos o depender de un tercero para hacerlo. ¡Es súper fácil!

Además de contar con un sitio que sea óptimo y que brinde de forma sencilla y concreta la información de los planes de Hosting y las maneras de poder contactarte, debes saber que una página web sin promoción es como una aguja en un pajar.

Por eso es necesario, antes de pensar en cómo diseñaremos la página, idear una estrategia de mercadotecnia en la cual invertiremos nuestros esfuerzos. Las estrategias más comunes en el negocio del Hosting poseen los siguientes elementos:

### **-Emprende el negocio en la web**

En el mundo de los negocios por Internet, es necesario que crees un ecosistema digital, el cual consiste en todos los sitios, redes sociales, buscadores, comunidades, blogs, etc en los que esté tu empresa.

De manera que las personas contarán con espacios en los que puedan enterarse acerca de lo que ofreces.

### -Optimiza tu website para buscadores (SEO)

Actualmente si no estás en Google, no existes, es por eso que el posicionamiento web es tan importante para tu negocio de **WordPress Reseller Hosting**. En este caso hay que investigar las palabras claves que giran en torno a este negocio y que las personas buscan en Internet para encontrar lo que ofreces.

Lo ideal es que estas sean lo más largas posible como por ejemplo: reseller hosting tutorial, reseller hosting español, hosting para resellers, hosting para revendedores, etc.

Existen muchas herramientas para alcanzar el objetivo al momento de buscar y palabras elegir palabras claves como son: Keywordtool.io, Ubersuggest, Google Adwords o Semrush, por mencionar algunas.

Sin embargo la más básica es el mismo buscador de Google! Ya que al colocar una palabra este inmediatamente nos muestra una lista de términos relacionados, los cuales son los más buscados hasta el momento. Igualmente pasa con las búsquedas relacionadas que salen en la parte inferior de la pantalla al ya haber pulsado enter.

¿Y cómo aplicar estas palabras claves? Pues dentro de la información de tu sitio, Redes Sociales, blog, etc junto con sus sinónimos. ¡No hay pérdida!

Además de poseer información acerca de tus productos/servicios, tienes que contar con contenido relevante para el target al cual te vas a estar dirigiendo. Por ejemplo si vas a estar enfocado en el negocio del Hosting y de la tecnología no deberías escribir un review del último capítulo de tu serie favorita ¿cierto?.

Esto permitirá en mediano/largo plazo que haya un considerable flujo de visitas a la página, las cuales representarán un porcentaje de clientes potenciales.

¡Una vez que el sitio de tu negocio haya logrado aparecer en Google, tocará ubicarlo en las primeras posiciones! Recuerda crear bien cada una de las secciones de tu página web y posteriormente integrar un blog con **WordPress**.

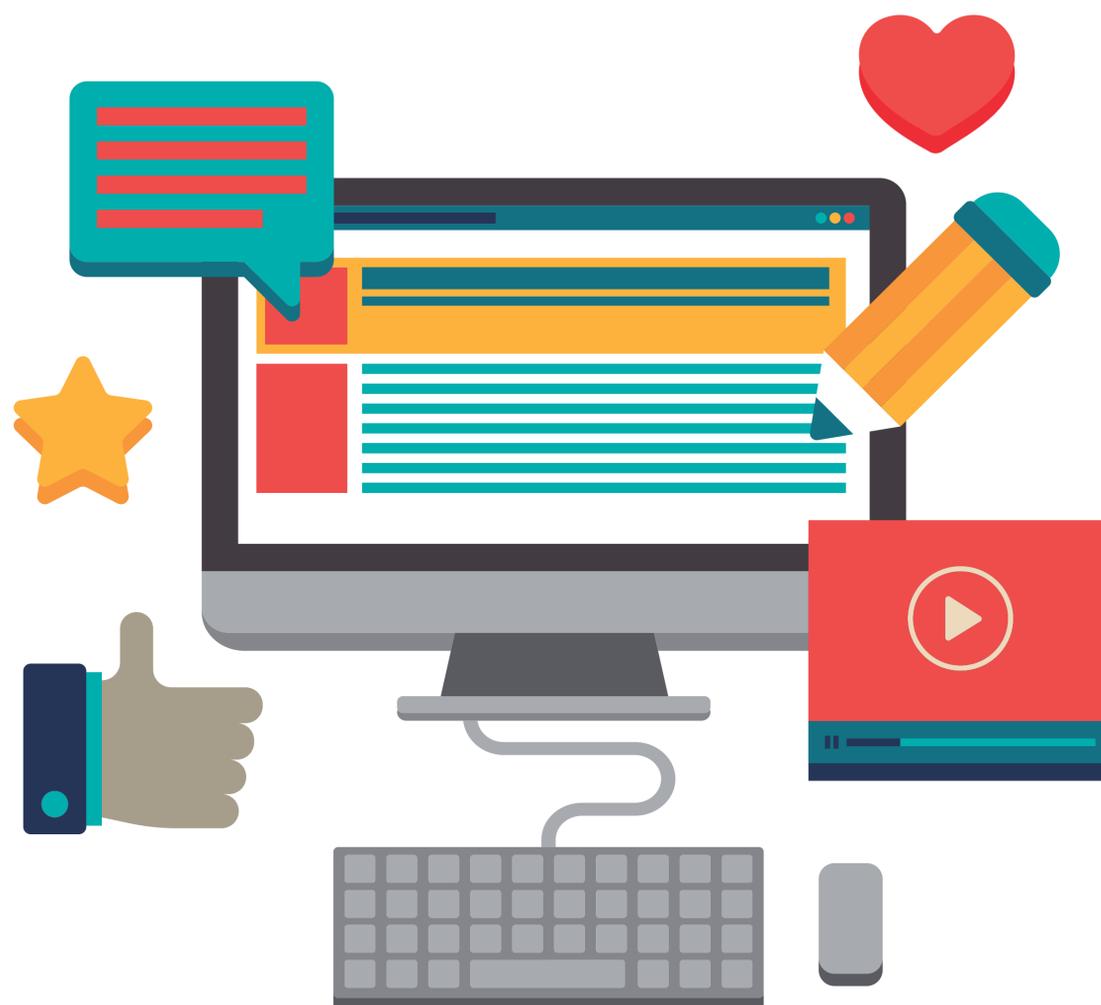
Tu blog será el lugar donde colocarás todos los artículos que sean de interés para tus clientes potenciales (target) como son guías, tutoriales e información general tanto de la empresa como de topics relacionados con lo que ofreces.

Este sin duda será tu mejor aliado para posicionar tu negocio en Google, porque de esa manera le harás saber que estás activo y que ofreces, además de un producto/servicio, información valiosa.

Lo ideal es publicar una o dos veces por semana, creando en un principio artículos de mínimo 500 palabras. Por supuesto si tienes la posibilidad de ubicar a alguien que pueda hacer eso por ti es completamente válido. ¡Sólo no dejes de publicar!

Es importante que cada sección, artículo o página del producto-servicio cuente con una estructura básica:

- Que tenga un título con la palabra clave objetivo.
- Que se incluya la palabra clave dentro del texto al menos tres veces.
- Que se empleen mínimo 500 palabras.
- Agregar enlaces internos dentro del contenido para que estos lleven a otras páginas de tu sitio.
- Emplear una llamada de acción al final del texto para te contacten, se suscriban o te compren tu producto.



## -Mejora tu presencia en redes sociales

Hoy en día, las redes sociales permiten que los contenidos de tu negocio logren obtener mayor visibilidad, además brindan la gran ventaja de poder abrir los perfiles de forma gratuita. Y es que ¿quién no tiene una cuenta en alguna de ellas?

Ahora bien, lo primero tienes que hacer es determinar cuáles son las redes en las que se mueven tus clientes para entonces poder abrir los perfiles que sean necesarios.

Actualmente, existen muchas infografías y artículos en donde se ven reflejados los puntos claves de cada red social así como la filosofía/datos de interés, edad, género, etc de los usuarios que se encuentran en ellas. Para cada red existen contenidos que se adecuan más a ellas.

Además de responder las dudas de los clientes y de postear una que otra novedad u oferta de interés para ellos, es importante sacarle provecho al contenido de valor que escribes en tu blog ¡compartelo! incluso estos pueden resolver muchas inquietudes de manera más dinámica.

Por supuesto también a través de las redes sociales tienes la posibilidad de hacer publicidad de manera paga, esto se hace a través de campañas. Ejemplo de ello son las campañas en Facebook Ads, las cuales te permitirán encontrar clientes potenciales entre los más de mil millones de usuarios activos que van subiendo mes a mes, ¿qué te parece?.

Para conseguir un mayor retorno de la inversión es necesario segmentar bien al elegir la región/país a la cual irá dirigida, edad, utilizar las palabras claves adecuadas y ser muy específico en cuanto a lo que quieres hacerle llegar a los usuarios. ¡De esa manera obtendrás leads que realmente estén interesados en tu producto/-servicio!

Justamente Facebook cuenta con la opción CPC que es el costo que vas a pagar por cada vez que una persona haga click en el anuncio y con la opción CPM que es el costo por cada 1.000 visualizaciones.

*¡Todo depende de lo quieras!*

Si tu objetivo es conseguir más fans y visualización de la marca CPM es la mejor opción, pero si buscas es conversión, aumentar el tráfico o conseguir más ventas lo ideal es una campaña de CPC.

Hay que recordar que el objetivo es construir una comunidad que se encuentre comprometida con tu negocio y que estos sepan que pueden obtener información de calidad a través de estos canales.

**-Empieza la promoción offline (¡No todo es en la web!)**

Las acciones online no son las únicas que te darán la visibilidad que deseas, la promoción offline también genera un buen aporte para que ésta aumente.

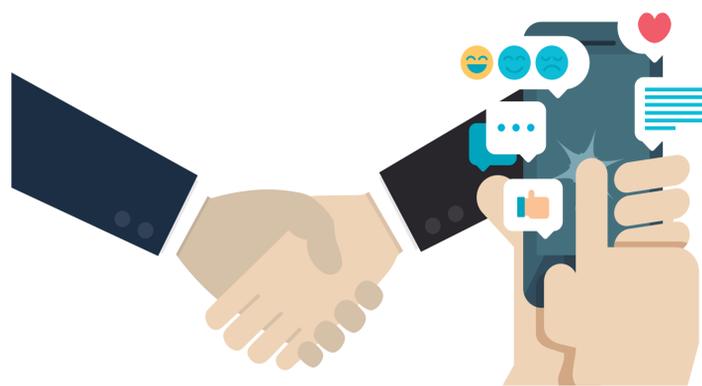
Un clásico en este tipo de promoción de negocios es asistir a eventos locales en donde puedas conocer a alguien que se anime a patrocinar o participar activamente en tu negocio, generando alianzas interesantes gracias a ese encuentro.

Con esto también conocerás acerca de las necesidades actuales de tus clientes y sobre lo que realmente les interesa. ¡Mantente siempre actualizado!

A pesar de todo, la publicidad de boca a boca sigue siendo muy importante. En parte esta puede llegar a ser algo limitada, pero su efectividad es alta si se hace correctamente.

Igualmente aún se cuenta con la radio, periódicos, revistas y televisión local en donde puedes conseguir un espacio y aportar algo de valor al público, lo cual representa una ventana para aquellos que les interesa tu producto/servicio.

En este punto ya has aprendido a cómo seleccionar el mejor proveedor de Hosting, cómo crear planes, cómo fijar precios, cómo ubicar a los clientes y cómo desarrollar tu ecosistema de negocio. sólo falta el último paso, ¡salir a vender! Aunque pueda parecer sencillo a continuación te damos una serie de técnicas que te harán resaltar de los competidores.



## 3 técnicas infalibles de ventas para un revendedor Hosting

Al ser este un negocio web debemos valernos de las herramientas digitales para vender nuestros servicios.

¿Te diste cuenta de la mejor parte? ¡Estamos en pleno auge tecnológico! todo lo queremos hacer desde la computadora, tablet o el celular, así que estas estrategias son las más eficaces para obtener compradores en un periodo corto de tiempo.

Existen numerosas estrategias para implementar en este negocio, pero no todas funcionan. Las que mejores resultados dan por encima de las demás, en el negocio hosting, son estas 3:

### -Busca clientes

¡Empieza con tus conocidos! Cualquiera puede necesitar de una página web que tú puedes alojar y así convertirte en el proveedor.

### -Activa campañas de email marketing

Aunque ya es un modelo clásico, el marketing por email es una de las opciones que mejor funciona en la actualidad. Es debido a su canal directo, donde el futuro cliente recibe la información a través de un medio que le genera confianza. No se siente tan atacado, y es más receptivo a abrir el contenido.

El punto más fuerte se produce cuando la propia persona deja su dirección de correo una vez visitada la web de la empresa. Ahí muestra que tiene interés por conocer más y estar informado. Además, cada correo puede ser personalizado según los diferentes intereses de cada persona.

**-Crea lista de contactos iy empieza a llamar!**

Ofrécele al cliente la opción de llamarlo y conversar el tiempo que él quiera sobre el servicio que está interesado en adquirir. Esto le da un toque de confianza a tu negocio y te acerca al cliente. Recuerda que debes vender experiencias, no solo un servicio y ya.



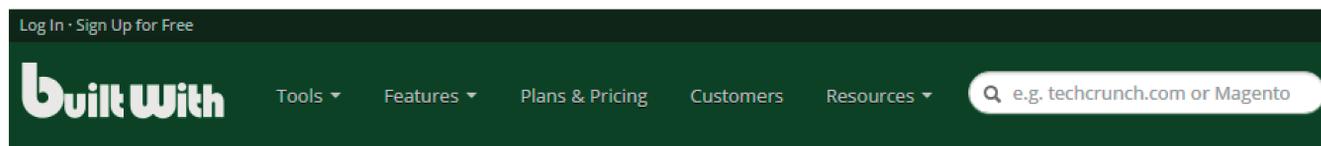
# Convince a un cliente de que mude su servicio al tuyo

Las páginas amarillas además de poder brindarnos la opción de encontrar a personas que están carentes de un sitio web para ofrecerles el servicio, también representan una buena oportunidad para convencer a aquellas personas que ya posean una página web a que obtén por mudar su servicio actual con el tuyo.

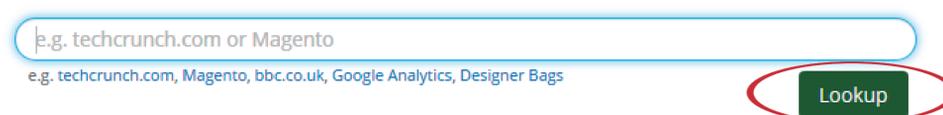
Digamos que vives en Caracas y escribes, en cualquier sitio de páginas amarillas, Hoteles en Caracas. Una vez que obtengas algún resultado puedes escoger uno con sitio web.

The screenshot shows the 'paginas amarillas.com' website interface. At the top, there is a search bar with 'Hoteles' and 'Caracas, Distri' entered. Below the search bar, there are promotional banners for 'Haga parte de PAGINASAMARILLAS.COM' and 'Promociona tus Tweets'. The main content area displays search results for 'Hoteles en Caracas, Venezuela'. The results are sorted by 'Relevancia' and show 113 results on page 1 of 6. Two hotel listings are visible: 'HOSTERÍA EL OBELISCO' and 'HOTEL LA COLINA C.A.'. The 'HOSTERÍA EL OBELISCO' listing includes the address 'Final Av. Libertador Con Obelisco Barquismeto Edo Lara Caracas, Venezuela', phone number '(58) (212) 4410311', and a circled website URL 'www.hosteriaobelisco.com.ve'. There is also a 'Mejorar mi Anuncio' button next to the listing.

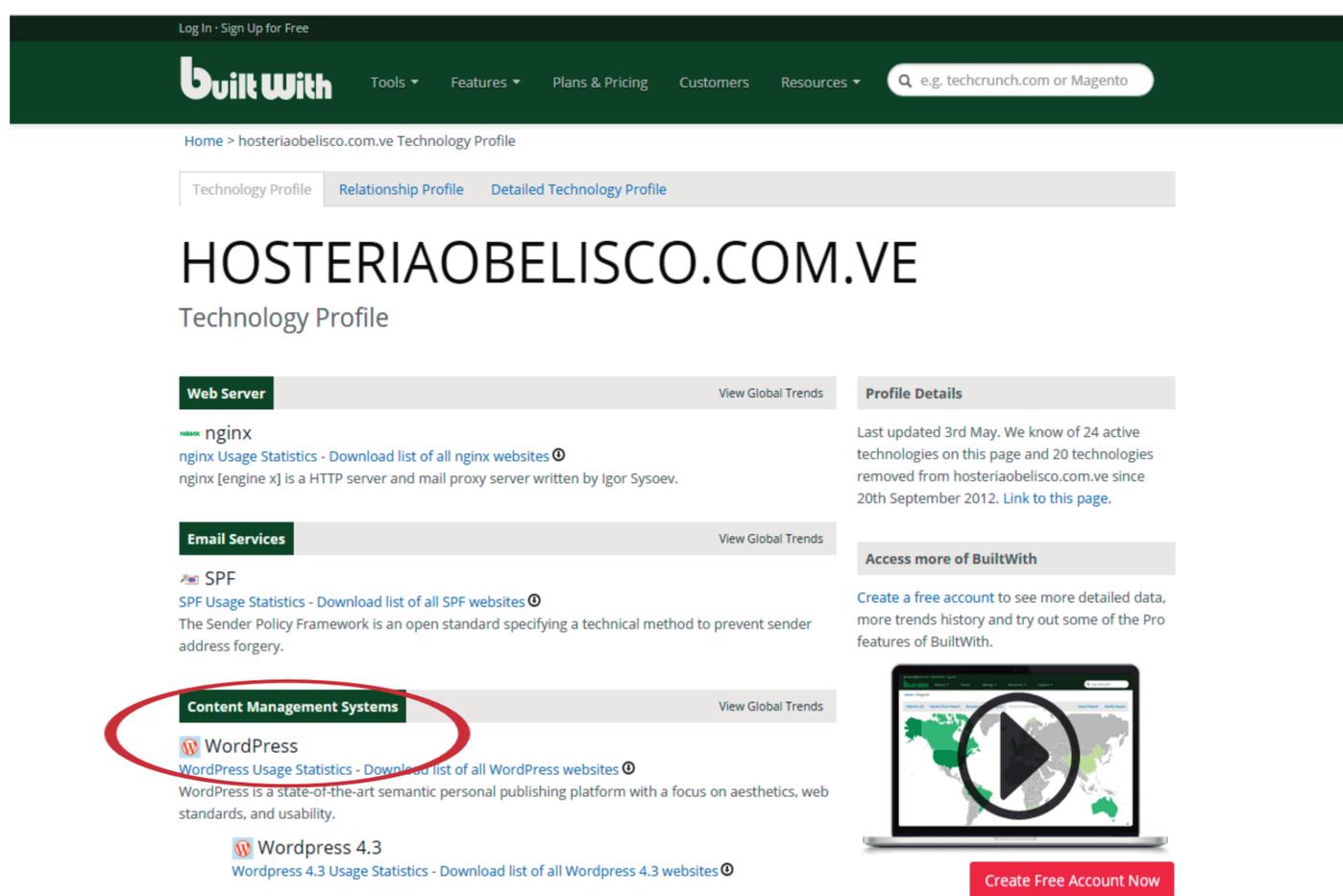
Para verificar si está en Wordpress, existe un sitio que se llama builtwith que te permite conocer información relacionada a las características del diseño de las páginas web, en que lenguaje está escrita, etc. Es muy fácil, tan sólo debes ingresar al portal, poner en el buscador la página web, en este caso hosteriaobelisco.com.ve, y le das a "Lookup".



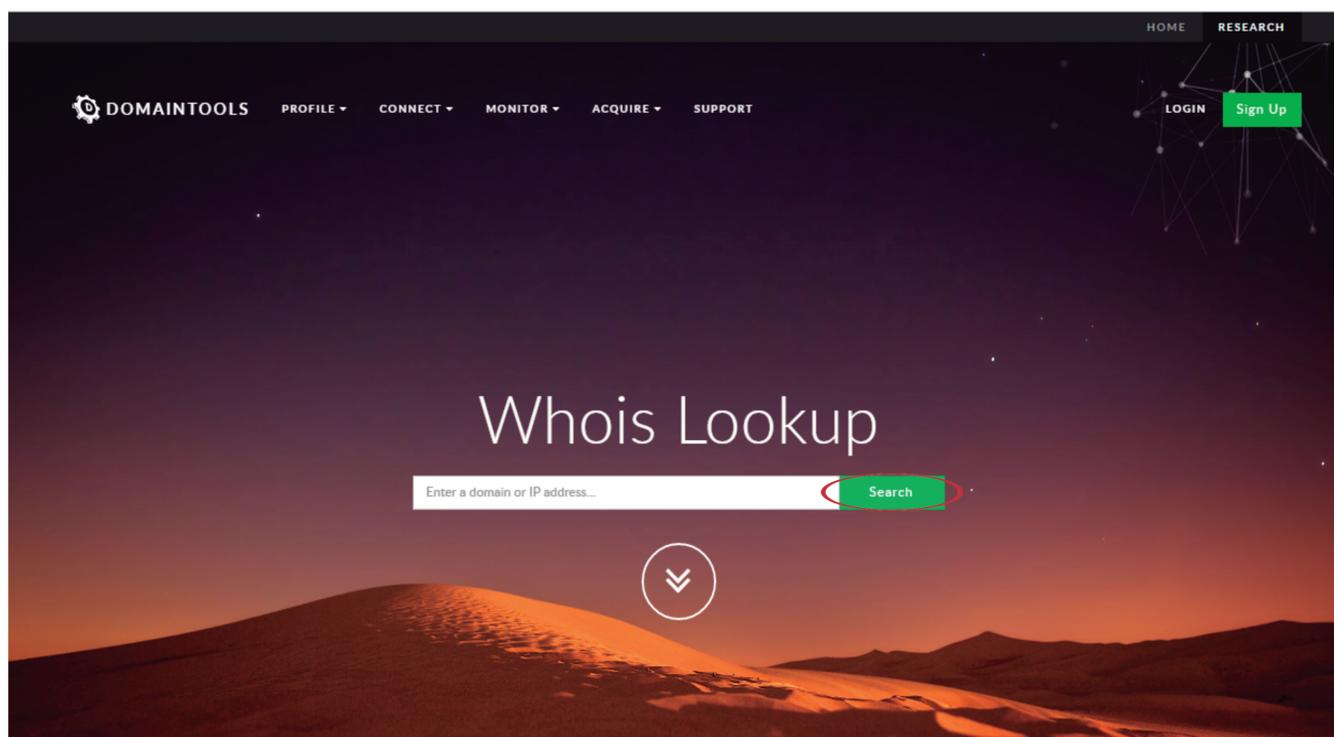
## Find out what websites are Built With



Inmediatamente, el sitio te dará unos resultados y podrás obtener la información que necesitas. ¡Este hotel emplea WordPress!



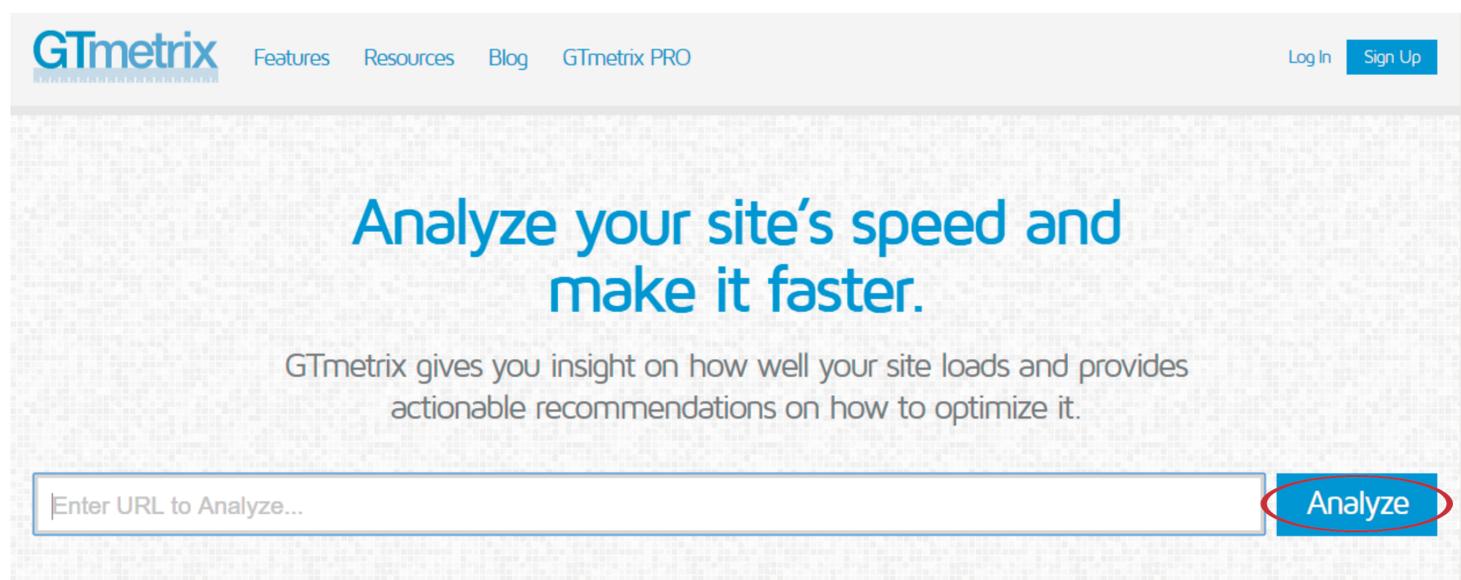
Ahora bien, una vez que se sabe ese dato es necesario conocer la ubicación del servidor en donde está alojada la página. Para ello ingresamos a whoisdomaintool, pones en el buscador la página web que estamos analizando y le das a "Search".



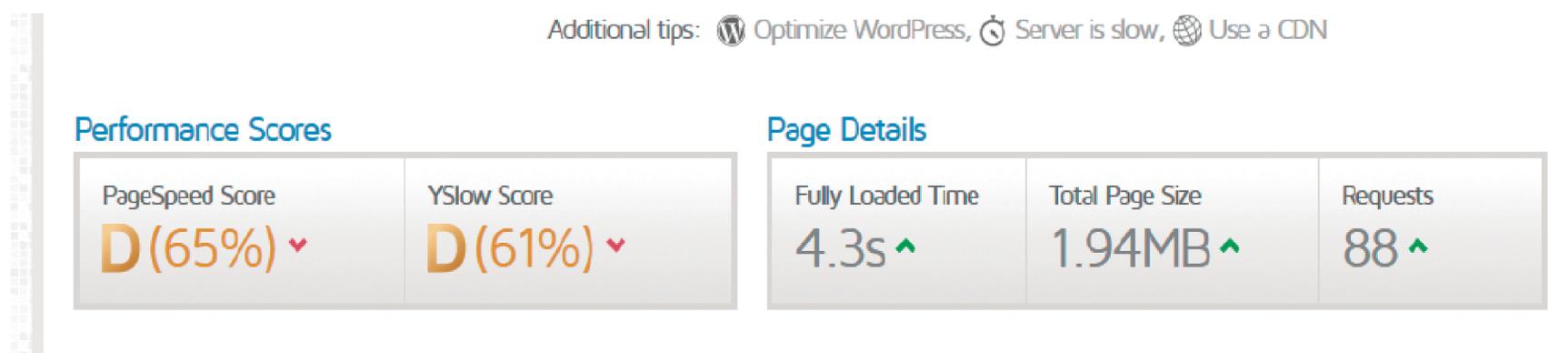
Una vez que dé los resultados podrás saber de dónde proviene el servidor y otros datos más, en este caso es Chicago. Cabe destacar que servidores más lejanos se traducen en páginas más lentas por lo que puedes usar este argumento como un punto a tu favor al contar con uno más cercano del que se ve señalado, por ejemplo uno en Miami.

IP Address	216.246.2.8 - 97 other sites hosted on this server	↶
IP Location	 - Illinois <b>Chicago - Hostforweb Inc</b>	
ASN	 AS23352 SERVERCENTRAL - Server Central Network, US (registered Mar 05, 2002)	
Whois History	48 records have been archived since 2008-12-13	↶
Whois Server	whois.nic.ve	
— Website		
Website Title	 Hostería El Obelisco - Hotel en Barquisimeto   Hotel Hostería El Obelisco es la mejor opción para los ejecutivos que vienen a la ciudad Crepuscular, por su estratégica ubicación a solo minutos del Aeropuerto Internacional de Barquisimeto. Nos permite garantizarle un hospedaje con calidad y confort, siendo así la mejor alternativa en hoteles cuatro estrellas de la región.	↶

También existe gtmatrix que es una herramienta para saber la velocidad de carga de la web. Así, puedes ofrecer un servicio que le permita mejorar la optimización de su página. Para saber ello ingresamos al portal, ponemos en el buscador la página web que estamos analizando y le damos a "Analyze".



Igualmente puedes obtener otros tips adicionales como el porcentaje de rapidez.



Si ya descubriste que la página utiliza WordPress, entonces sabes que puedes ofrecerle el plan de hosting optimizado para este CMS, unido a que la mayoría de las páginas web en Venezuela están alojadas en servidores a distancias muy largas que puede aumentar la latencia o la transmisión a la red. Y por último si además puedes probarle con datos reales que puedes disminuir el tiempo de carga de su página con la data que extrajiste de gtmatrix entonces no quedarán muchos argumentos de su parte, itendrá que contrar contigo!

# Conclusión

El Reseller Hosting te permite comenzar tu propio negocio con una inversión de riesgo relativamente bajo. ¡Lo que antes estaba reservado para grandes empresas hoy en día se encuentra a tu alcance!

Ya sea como fuente principal de ingresos o como una manera simple de obtener dinero extra, ser revendedor de Hosting se ha vuelto en una de las formas más populares de generar dinero online.

En términos técnicos es bastante sencillo desplegar un servicio de Hosting Reseller, pero para ello hay que contar con un buen proveedor que te asegure y te entregue todas las herramientas para revender bajo el nombre de tu marca.

Después de tener un proveedor confiable existen muchas posibilidades para comenzar a vender el servicio, desde tus amigos hasta usuarios de toda tu localidad al emplear técnicas convencionales como son las llamadas o las online como es el empleo de una página web. ¡Todo depende de ti al momento de definir tu marca!

Sin importar de donde provengan tus clientes debes recordar brindarles en todo momento un servicio de calidad, para que al promocionarlo a lo largo del tiempo las personas logren apreciar lo que les ofreces.

Después de leer esta guía, *¿Qué esperas para comenzar?*

# iForma parte de nuestra comunidad y **síguenos!**



<https://www.venezuelahosting.com/>



@vzlahosting



VenezuelaHosting



Venezuela Hosting



Venezuela Hosting