

Como ganhar mais dinheiro com Revenda de Hospedagem de Sites



KINGHOST

Sumário

INTRODUÇÃO	3
COMO AUMENTAR O TICKET MÉDIO DO SERVIÇO DE HOSPEDAGEM	4
Como é formado o ticket médio?	5
Cross sell - aumente a receita com oferta de produtos adicionais	6
Oferta de produtos de maior valor agregado	7
Reavaliar o portfólio de produtos e preço praticado	8
COMO CRIAR PACOTES DE SERVIÇOS ALTAMENTE RENTÁVEIS	10
Como conquistar clientes com orçamento e maturidade de mercado diferentes sem acabar com a sua margem	13
Como diversificar seu portfólio de serviços para vender mais.....	14
Veja todos os recursos da Revenda da KingHost que podem gerar mais valor	15
Saiba mais sobre a Revenda de Hospedagem da KingHost	16



Revenda de hospedagem é o serviço ideal para agências de publicidade, agências de desenvolvimento web e, até mesmo, profissionais autônomos que desejam aumentar seus ganhos com desenvolvimento de sites.

Nesse sentido, a revenda de hospedagem acaba sendo um modelo bastante comum na remuneração por recorrência, ou seja, além de vender a construção do site como um projeto único, também é possível receber o pagamento mensal pelo serviço de hospedagem. Essa é forma mais comum de usar revenda de hospedagem, **mas hoje estamos aqui para desvendar os mistérios e lhe ensinar a ter ganhos avançados com esse serviço.**

Neste material você irá descobrir como:

- ✓ Aumentar o ticket médio do seu serviço;
- ✓ Criar pacotes de serviços altamente rentáveis;
- ✓ Conquistar clientes com orçamento e maturidade de mercado diferentes sem acabar com a sua margem;
- ✓ Diversificar seu portfólio de serviços para vender mais;
- ✓ Usar recursos gratuitos da KingHost para gerar mais valor.



Como aumentar o ticket médio do serviço de hospedagem



Como é formado o ticket médio?

Talvez a primeira questão aqui seja o que é ticket médio. Essa é uma métrica simples de ser calculada, mas muito importante para o seu negócio, ela vai lhe mostrar uma média do valor que seus clientes gastam na aquisição do seu produto/serviço. Por exemplo, você vende 2 projetos um de R\$12.000,00 e outro de R\$7.000,00, seu ticket médio é de R\$9.500,00.

$$\text{TICKET MÉDIO} = \frac{\text{valor total de venda}}{\text{número de pedidos}}$$

Ok, parece simples, né? **Mas por que o ticket médio é tão importante?**

Muitas vezes, quando precisamos aumentar receita, nossa lógica é um caminho linear de precisar vender para mais pessoas. Isso não é verdade.

Muitas vezes a solução está em aumentar seu ticket que pode ocorrer de várias formas, com a oferta de produtos de maior valor agregado, cross sell com foco em adicionar mais serviços/produtos à cesta de compra e até mesmo reavaliar o portfólio de produtos e preço praticado.

Já dei algumas pistas de ações que você pode realizar, mas **vamos ver como você pode aumentar seu ticket médio na prática?**



Cross sell | Aumente a receita com oferta de produtos adicionais

Cross sell é uma **técnica de marketing focada em ofertar um produto adicional para aumentar o valor da venda**. Por exemplo, se você está comprando um tênis já é uma ótima oportunidade para a loja (seja um site online ou o vendedor) lhe oferecer um pacote de meias. Isso pode ser pensado com diversos tipos de produtos e serviços.

Uma dúvida comum é sobre a diferença entre cross sell e upsell. Na verdade, o upsell é quando ocorre a oferta de um produto mais caro (melhor) no lugar. Por exemplo, vamos voltar para o caso do tênis, você está avaliando comprar um tênis simples, no entanto, você pode ser impactado pela informação que com um valor a mais você pode comprar um par específico para corrida que será muito melhor para o seu desempenho. Como você pode notar, no cross sell focamos em adição de produtos e no upsell o upgrade de produtos.



Focando em revenda de hospedagem, existem vários produtos adicionais que podem ser ofertados junto à hospedagem de sites. **Serviços como registro de domínio, certificado SSL, antispam são ótimos exemplos que podem aumentar o ticket da sua revenda e gerar valor para o seu cliente.**

Vale lembrar que a revenda da KingHost conta com vários **recursos com preço muito acessível e até mesmo gratuito que é o caso do antispam, antivírus, criador de site, SSL e vários outros**, que podem lhe ajudar a aumentar o ticket do seu serviço através da venda de produtos adicionais.



Oferta de produtos de maior valor agregado

Pensando nos seus serviços hoje, como seria possível ofertar uma versão premium dele? Quais adicionais que geram valor agregado? **Lembre aquilo que é extremamente relevante ao seu cliente ao ponto de ele pagar mais por isso.**

Algumas opções que podem ser avaliadas:

Seu cliente tem foco em tráfego: faz sentido ofertar uma hospedagem focada em SEO com um relatório de SEO e um pacote de horas/mês de otimização do site.



Para lhe apoiar nesse serviço temos o SEO Certo, um [relatório de SEO](#) com dicas práticas para melhorar o posicionamento do site na busca orgânica do Google.

Se seu cliente tem alta preocupação com segurança: pode ser interessante oferecer uma hospedagem premium com um pacote de segurança, contendo SSL, antivírus, antispam, backup e controle de versionamento já configurado, que tal?



A revenda da KingHost conta com varredura de antivírus, integração com GitHub, SSL, armazenamento de backup diário e muito mais funcionalidades totalmente gratuitas que você pode utilizar para gerar ainda mais valor ao seu serviço de hospedagem.



Seu cliente precisa de soluções de marketing ou desenvolvimento: que tal disponibilizar uma consultoria seja estratégica ou operacional para apoiar na superação dos desafios dos seus clientes. Além de fornecer um serviço que lhe ajudará a monetizar sua revenda você também estará gerando muito valor para o sucesso do negócio do seu cliente. Lembre-se, um negócio falido não precisa de site, então, quanto mais você conseguir apoiá-lo melhor serão seus ganhos.

Reavaliar o portfólio de produtos e preço praticado

Esse é um fator bastante importante e pode ser até polêmico, mas vamos lá. Em alguns momentos a resposta pode estar em não aumentar produtos, mas sim, eliminar. Existe uma questão importante que é o **equilíbrio do seu preço com o praticado pela concorrência** e também com o poder de compra do seu cliente.

Sendo assim, revise seu portfólio e contratações e **avalie se o plano mais baixo não está diminuindo o seu ticket de forma desnecessária**. O que quer dizer isso? Em uma situação na qual o cliente estaria disposto a pagar um pouco mais, porém existe um plano com preço mais baixo, ele opta pelo menor custo. Isso pode indicar duas coisas: ou que você não está conseguindo demonstrar claramente as vantagens de diferenciação do produto; ou que a ancoragem de preço pode estar sendo realizada de forma equivocada.



Falando rapidamente sobre ancoragem de preços, trata-se de uma descoberta realizada em 1974 pelos psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman. Ela se baseia em **adicionar um termo de comparação para a tomada de decisão**. Um exemplo que mostra que você possivelmente já foi fisgado pela ancoragem de preço é o de restaurantes. Confessa que você já pediu o prato maior por uma diferença de apenas R\$5,00 a mais que o pequeno. E no final, lhe pareceu um excelente negócio, não é mesmo? Agora que você já sabe como funciona a ancoragem, revise com carinho seus preços para ver se eles estão ajudando seu cliente a tomar a melhor decisão para ele e para sua receita.

Contudo, **fique atento**: se seu produto não estiver com valor equilibrado com a concorrência, ele poderá ser visto de forma negativa, como uma cobrança injusta e preterida pelo seu público. Por outro lado, se seu potencial cliente não tiver como pagar pelo serviço, pode indicar também que seu posicionamento está equivocado e com um descolamento da realidade do mercado.



Como criar pacotes de serviços altamente rentáveis



Já dei um spoiler no item “Oferta de produtos de maior valor agregado” falando um pouco de pacote de serviços que geram valor para seu cliente, mas vamos um pouco além e **pensar em pacotes altamente rentáveis?**

Para seu serviço ser altamente rentável ele precisa da combinação de dois fatores, alto ganho e custo baixo, certo? O ganho virá da formação de preço, que já comentei um pouco no tópico de avaliação de portfólio, no entanto, conter seus custos pode ser tão ou mais importante para a sustentabilidade do negócio.

Na prática,

como você pode ter planos altamente rentáveis com a [Revenda da KingHost](#):

Administração do espaço virtual: sua revenda conta com o espaço virtual, que é a possibilidade de você administrar o espaço ocioso dos seus clientes. Sendo assim, você pode vender planos atrativos com custo mais baixo. Confira um [artigo completo](#) de como você pode usar o espaço virtual a seu favor.

Utilize recursos gratuitos para criar diferencial: a KingHost oferece para seus revendedores uma gama de recursos gratuitos que podem ser ótimas opções para criar diferenciais entre planos. Por exemplo:

Plano A hospedagem simples + emails

Plano B anterior + SSL e antivírus

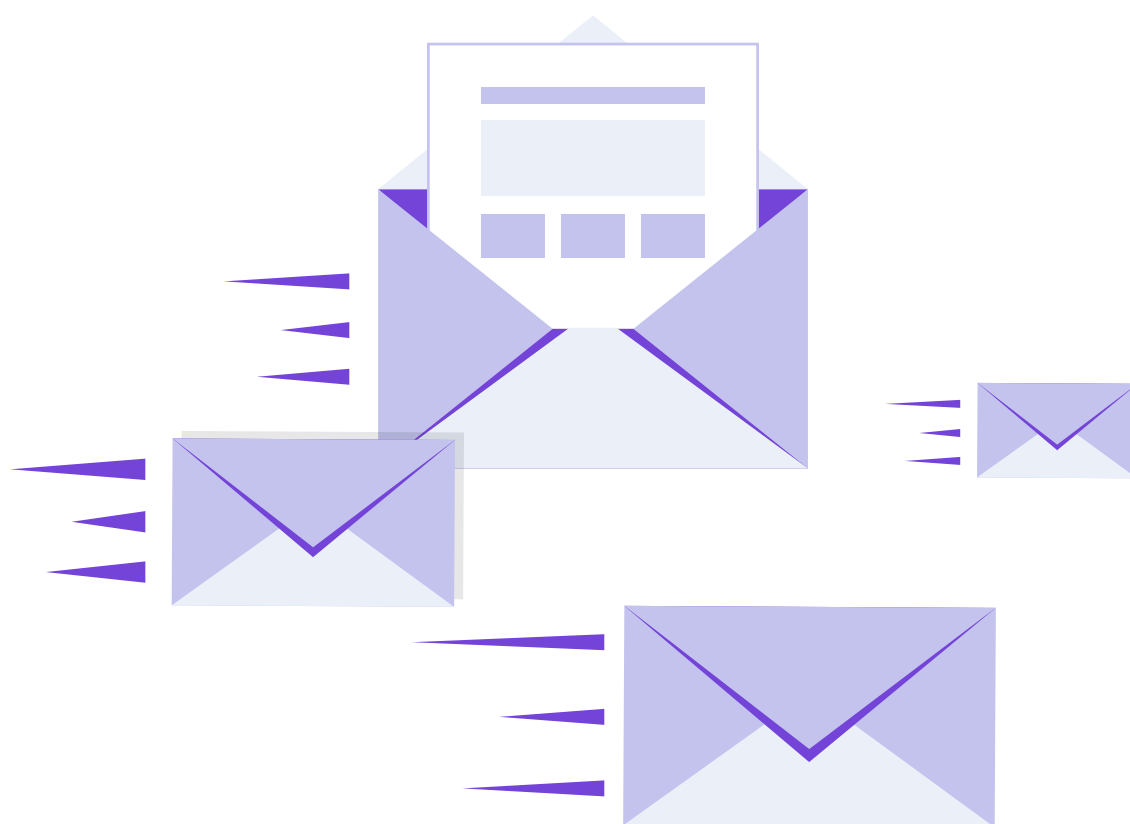
Plano C anterior + Otimização do Google Page Speed e Integração com New Relic.



Sabe quanto você vai gastar em cada um dos planos? Exatamente a mesma coisa, pois **todos os adicionais citados são totalmente gratuitos na KingHost**.

Com um custo muito baixo você também pode rentabilizar muito: você pode, por exemplo, usar a ferramenta SEO Certo, que é um relatório com indicações práticas e progressivas para implementar **melhorias de SEO com o custo a partir de R\$5,92 equivalente ao mês**. No Workana, por exemplo, criar e implementar um projeto de SEO tem valor sugerido de R\$1.900,00 até 4.000,00. **Qual investimento lhe dá um retorno de mais de 1000%?**

Email marketing: para quem pensa que essa belezinha morreu, está muito enganado. Ainda é um dos principais canais de conversão online. E o melhor, a KingHost também conta com esse recurso para você revender. Com planos a partir de R\$150,00 ao mês para 50 mil envios, ou seja **R\$0,003 por mensagem**. Usando novamente o Workana como referência serviços de redação, diagramação e envio de emails tem preço sugerido entre R\$900,00 e R\$1.900,00. Ah, e mais um dica avançada de monetização com email. A ferramenta conta adição de templates, ou seja, você pode vender modelos de HTML para seus clientes e monetizar de mais uma forma o recurso.



Como conquistar clientes com orçamento e maturidade de mercado diferentes sem acabar com a sua margem

Esse é um fator extremamente importante, oferecer serviços que seus clientes possam pagar, mas que ao mesmo tempo tenham uma boa relação de ganho X investimento para você.

Se o seu perfil de cliente é iniciante na internet e precisa apenas de um site institucional e emails, um ótimo recurso é a ferramenta Criador de Site. Você ou seu cliente poderão criar um site de até 3 páginas totalmente gratuito. Essa é uma ótima opção para gerar escala na criação de sites, já que você pode usar modelos prontos e profissionais, sem a necessidade de alto investimento do seu tempo em desenvolvimento.

Se o desafio do cliente é melhorar a performance do site você pode oferecer recursos como Varnish Cache para melhorar a velocidade do site, por apenas R\$8,00 ao mês, Relatório SEO Certo a partir de R\$5,92 ao mês, **SSL e otimização Google Page Speed gratuitos para melhorar o posicionamento do site no Google.**

Se o desafio do seu cliente for reengajamento/conversão de clientes a ferramenta de email marketing será uma ótima opção para fazê-lo vender cada vez mais. Como comentado anteriormente, projetos com serviços de redação, diagramação e envio de emails tem preço sugerido para **comercialização entre R\$900,00 e R\$1.900,00** - no Workana - e você terá um custo de apenas R\$0,003 por mensagem.



Como diversificar seu portfólio de serviços para vender mais

Já comentamos diversas ferramentas gratuitas e pagas com valor muito acessível que podem lhe ajudar a monetizar sua revenda. No entanto, mais que ter as ferramentas disponíveis é importante entender como cada uma pode gerar valor de formas diferentes para seu cliente:



SSL

- Gera segurança e evita problemas e prejuízos devido à sua função de criptografia;
- Pode ser usado para ajudar na conversão do site gerando credibilidade nos consumidores;
- Ajuda no posicionamento do site no Google, já que é um dos fatores de ranqueamento.

Criador de Site

- pode ser uma ferramenta barata de atração do primeiro projeto online de um cliente;
- permite a criação rápida de uma landing page, sendo um ótimo recurso para captura de contatos combinado com o formulário de opt-in da ferramenta de email marketing;
- pode atrair clientes que querem criar seu site sozinho com custo baixo;
- pode ser usado como MVP para validação rápida e barata de projetos online.





SEO Certo

- Permite a oferta do relatório com custo baixo para clientes que não podem pagar para uma consultoria personalizada de SEO;
- Possibilita que profissionais digitais possam realizar as implementações de SEO sem profundo conhecimento de otimização já que conta com indicações práticas;
- Viabiliza a oferta do serviço de horas de consultoria apenas para a implementação das indicações técnicas.

Veja todos os recursos da Revenda da KingHost que podem gerar mais valor

Para apoiar em **atração de clientes/geração de tráfego** use:

- Certificado SSL **GRÁTIS**
- Google PageSpeed **GRÁTIS**
- Varnish Cache **GRÁTIS**
- SEO Certo | a partir de R\$5,92 ao mês por domínio
- Email Marketing | a partir de R\$150,00 (50.000 envios)
- Mod Deflate **GRÁTIS**
- Transferência ilimitada **GRÁTIS**

Para **reforçar a segurança do site do seu cliente** use:

- Certificado SSL **GRÁTIS**
- Antispam **GRÁTIS**
- Gerenciamento de Whitelist/Blacklist de email **GRÁTIS**
- Antivírus **GRÁTIS**
- Mod Security **GRÁTIS**
- Backup **ARMAZENAMENTO GRÁTIS**



Para **facilitar a sua vida** use:

- Migração de sites: nossa equipe transfere os sites do atual host para a KingHost **GRÁTIS**
- Unipago: gerenciador financeiro com cobranças automáticas e recorrentes.
- Não cobra por envio ou geração de boleto. (R\$2,00 por boleto pago + 1% do valor da cobrança.)
- Relatórios de consumo para administração da revenda com indicação visual de uso **GRÁTIS**

- Plataforma Linux e Windows **GRÁTIS**
- Painel de administração de planos e clientes **GRÁTIS**
- Google Pagespeed: ativação em 1 clique pelo painel de controle **GRÁTIS**
- New Relic: integração em 1 clique pelo painel de controle **GRÁTIS**
- GitHub, Gitlab, Bitbucket: ativação em 1 clique pelo painel de controle **GRÁTIS**
- CronJob: Configuração no painel de controle | R\$5,00 por 20 tarefas ao mês
- SSH: ativação em 1 clique pelo painel de controle **GRÁTIS**
- Configuração de estatísticas do site **GRÁTIS**
- Instalador automático de CMS **GRÁTIS**
- Bancos de dados: MySQL, Firebird, PGSQL, MSSQL
- Suporte à PHP, ASP Net, ColdFusion, Java, Node.JS, Ruby, Python, Google Cloud

Como você pode notar, muitas ações para ganhar dinheiro com a revenda de hospedagem podem ser realizadas **sem nenhum investimento adicional**, já que a KingHost disponibiliza vários recursos gratuitos para lhe ajudar.

Aqui **você terá uma revenda de hospedagem completa para o sucesso do seu negócio**, mas não se preocupe, se ainda tiver qualquer dúvida ou precisar de ajuda para colocar em prática essas ações, contate nosso time de especialistas, **estamos aqui 24 horas por dia para apoiar você!**



Conheça nossas **soluções para vender mais** na internet!

FALAR COM ESPECIALISTAS



Saiba mais sobre a Revenda de Hospedagem da KingHost

A **Revenda KingHost** é uma **plataforma completa** para suportar todo o negócio de hospedagem de sites. Com toda a infraestrutura para **criação de planos personalizados e administração de clientes**, ela conta com planos a partir 70 GB de espaço em disco, tráfego e domínios ilimitados, Criador de Site e Certificado SSL grátis, com valor a partir de R\$57,90.

Desconto especial: Ganhe 60% de desconto no primeiro ciclo de contratação do serviço de Revenda de Hospedagem e Revenda de Email Marketing com o código RevendaAgora.



CUPOM
60% OFF

APROVEITAR DESCONTO





Quem somos?

Presente no mercado desde 2006, a KingHost é uma das maiores empresas de Hospedagem de Sites do Brasil, com diversas soluções digitais para alavancar negócios na Internet. Já ajudou mais de 300 mil sites a alcançar seu sucesso e com mais de 60 mil clientes que confiam em seus serviços.

Entre os produtos estão serviços de Hospedagem de Sites, planos especializados para WordPress, específicos para desenvolvedores e projetos personalizados na área de soluções corporativas. Além de Cloud Web, Servidores Dedicados, soluções de marketing digital, como e-mail marketing, automação de marketing e relatórios de SEO (SEO Certo), e soluções de segurança e performance, como Varnish e Google PageSpeed.

Quer saber mais? Acesse king.host ou [fale com um de nossos especialista por aqui](#).