interweb

Gerado a 27/10/2026 23:03

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Ganhar dinheiro com um site: as formas honestas e o que cada uma exige de si

SEO e Marketing

CÓDIGO
RLX-MZ-KB-1796

VERSÃO
v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA
Moçambique · Português

Interweb Moçambique
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings
NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

https://www.meu.interweb.co.mz/knowledgebase/1796

Ganhar dinheiro com um site: as formas honestas e o que cada uma exige de si

SEO e Marketing Criado em **15 de outubro de 2026** Atualizado em **18 de outubro de 2026** 3 min de leitura



A resposta curta: um site não dá dinheiro por existir. Dá dinheiro quando serve para **vender alguma coisa a alguém que a quer**, e isso leva tempo, trabalho e, quase sempre, algum investimento. Quem promete ganhos rápidos e fáceis está a vender-lhe outra coisa. Estas são as formas honestas, da que dá mais controlo à que dá menos.

As formas, lado a lado

Forma	Como funciona	O que exige de si
Vender o que já faz (serviços, produtos, aulas)	O site traz clientes para o que você já sabe fazer ou vender.	Ter algo que as pessoas queiram. É a mais segura, e a que começa mais depressa. Veja **Que plano para uma pequena empresa**.
Uma loja online	Vende produtos (seus ou de outros) e recebe no site.	Produtos, stock, entregas, apoio ao cliente. Veja **Uma loja com meios de pagamento locais**.
Ser afiliado	Recomenda um serviço e recebe uma comissão pelos clientes que traz.	Uma audiência ou conhecidos que precisem do serviço. Não é dinheiro garantido. Veja **O programa de afiliados**.
Revender hospedagem	Vende hospedagem aos seus clientes, com os seus preços.	Clientes seus, facturação e primeiro apoio. Veja **Revenda ou um plano por cliente**.
Publicidade num blogue	Os anúncios pagam por visitas ou por cliques.	Muito tráfego para render pouco, e anos de conteúdo. Raramente é a melhor primeira escolha. Veja **Um blogue que traz visitantes**.
Fazer sites para outros	Cobra por criar e manter sites de clientes.	Saber fazê-los e aprender a vender. Veja **Afiliado ou revendedor**.

Como começar sem se enganar

1. **Comece pelo que já sabe fazer.** A primeira venda quase sempre vem de um conhecimento ou serviço que você já tem.

2. **Teste antes de investir:** uma página simples e um contacto por WhatsApp dizem-lhe se há interesse, por pouco dinheiro.

3. **Faça as contas:** domínio, hospedagem, o seu tempo e a publicidade, se a usar. Quantas vendas precisa para cobrir isto?

4. **Seja encontrado:** veja **Ser encontrado no Google** e **Anúncios pagos**.

Desconfie de esquemas

que prometem rendimentos garantidos, que pedem um pagamento para «entrar» ou que pagam sobretudo por trazer mais gente. Pode perder o dinheiro e, se partilhar a ligação, a confiança de quem lhe dá ouvidos. Em Moçambique, Angola e outros países há burlas que usam sites e redes sociais: veja **Como reconhecer uma mensagem de phishing**.

Não podemos prometer-lhe quanto vai ganhar, e ninguém honesto o faz. O que podemos é explicar-lhe as ferramentas. Se quer ver os planos, veja **os planos**.

PRECISA DE AJUDA?

Tem uma ideia de negócio e quer saber que site e que plano lhe fazem falta? Descreva-a num pedido.

Abrir pedido de suporte →

Nos nossos planos

- **Serviços ou loja online.** Um site, por isso o Pro (1 site, 10 GB SSD NVMe) é a entrada. As bases de dados são ilimitadas. Os e-mails de encomendas contam para o limite por hora: 100 no Pro, 200 no Plus, 300 no Ultra.
- **Blogue ou site de afiliado.** Os mesmos planos. Pro para um site, Plus para 6, Ultra para sites ilimitados.
- **Revenda de hospedagem.** Um plano de revenda (WHM): o I tem 10 contas e 50 GB, o II 30 contas e 120 GB, o III 60 contas e 250 GB. O número de contas limita quantos clientes pode hospedar.
- **Criar sites para outros.** Ultra (sites ilimitados, 30 GB) ou Business (50 a 200 GB); o Plus aguenta 6 sites.

O seu próprio limite. A barra lateral «Estatísticas» no cPanel mostra o espaço, as bases de dados e as contas de e-mail em uso.

VEJA TAMBÉM

- **O programa de afiliados**
- **Afiliado ou revendedor: o que serve a quem faz sites para clientes**
- **Anúncios pagos explicados: pesquisa, redes sociais e como começar sem desperdiçar dinheiro**
- **Ser encontrado no Google: Perfil de Empresa, Search Console e o essencial**

interweb

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT	401 191 607
NUEL	105 045 974
CAE	62022
SEDE	Bairro 7 de Setembro Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique
CONTACTOS	info@interweb.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.interweb.co.mz
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-MZ-KB-1796 · v2026.10.18 · Gerado a 27/10/2026 23:03