interweb

Gerado a 21/10/2026 17:30

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

O que é o WHMCS, e quando precisa dele

Escolher o plano certo

CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-MZ-KB-568	v2026.10.18	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/568

O que é o WHMCS, e quando precisa dele

Escolher o plano certo · Criado em **27 de setembro de 2026** · Atualizado em **18 de outubro de 2026** · 4 min de leitura



Quem começa a revender hospedagem descobre depressa que o trabalho não é só técnico. Há encomendas para receber, facturas para emitir, pagamentos para conferir, renovações para avisar, contas para criar, e clientes que querem ver tudo isso num sítio. O **WHMCS** é um programa feito exactamente para essa metade do negócio.

> **Nós não vendemos licenças de WHMCS, e não as revendemos.**
> O WHMCS é um produto de outra empresa e a licença compra-se directamente ao fabricante dele. O que nós vendemos é a **revenda de hospedagem**, ou seja, o espaço, o WHM e os recursos onde o WHMCS corre. Dizemos isto sem rodeios porque nos perguntam muito, e porque um artigo que deixasse a dúvida no ar faria alguém contar com uma coisa que não vai receber.

O que ele faz, na prática

Área	O que passa a estar automático
Encomendas	O cliente escolhe o plano, preenche os dados e paga, tudo sem falar consigo.
Facturas	Emitidas e enviadas sozinhas, na data certa, com avisos antes e depois do vencimento.
Pagamentos	Confirmados pelo meio de pagamento que ligar, com a factura a fechar-se sozinha.
Criação de contas	Pago o primeiro valor, a conta de hospedagem é criada no WHM sem ninguém tocar. É o passo que mais tempo poupa, e tem artigo próprio: **ligar o WHMCS ao WHM**.
Suspensão e encerramento	Quem não paga é suspenso e, mais tarde, encerrado, segundo os prazos que **você** definir para os seus clientes.
Suporte	Um sistema de pedidos ligado às contas, para o cliente ver o histórico dele.
Domínios	Com um módulo do registador com quem trabalhar, o registo e a renovação também ficam automáticos.

O que ele NÃO é

1. **Não é um painel de hospedagem.** Não cria pastas, não gere e-mail, não mexe em DNS. Quem faz isso é o cPanel para o cliente e o WHM para si. O WHMCS dá ordens ao WHM e mais nada.

2. **Não hospeda sites.** Ele próprio é um site que precisa de ser hospedado algures, e esse algures costuma ser a sua própria conta de revenda.

3. **Não vem com meios de pagamento locais de origem.** Traz módulos para os meios internacionais mais comuns. Para receber pelos meios que se usam por cá, ou há módulo de quem os fornece, ou manda-se fazer, ou trabalha-se com transferência e referência confirmadas à mão. Conte com isso no planeamento.

4. **Não o dispensa de saber contabilidade.** Ele emite documentos; as regras de facturação do seu país continuam a ser consigo.

Quando vale a pena, e quando não vale

A sua situação	A resposta honesta
Tem meia dúzia de clientes, todos conhecidos	**Não vale.** O WHM cria contas em dois cliques e as facturas fazem-se à mão. Uma licença e uma instalação para manter não se pagam a si mesmas.
Passa mais tempo a cobrar do que a trabalhar	**Vale.** É exactamente o sinal. Quando as cobranças começam a comer o dia, a automação paga-se.
Quer vender pelo site, sem falar com ninguém	**Vale.** É a única maneira de ter loja, factura e criação de conta ligadas umas às outras.
Quer só hospedar os sites dos seus próprios clientes de design	**Não vale.** Se não vende hospedagem como produto, não tem o que automatizar.
Vende domínios em volume	**Provavelmente vale**, mas confirme que existe módulo para o registador com quem trabalha antes de decidir.

O que custa, ao todo

Para não ter surpresas, conte com três parcelas separadas, e só uma delas é connosco:

1. **A licença**, paga ao fabricante do WHMCS, normalmente por mês ou por ano. Não passa por nós.

2. **O plano onde ele corre**, que é connosco: os preços estão em **preços** e o que cada plano inclui em **revenda de hospedagem**.

3 **O que acrescentar por cima**: módulos de pagamento, temas, e o tempo de quem configurar tudo. É a parcela que toda a gente esquece e a que costuma pesar mais no primeiro mês.

Comece pelo negócio, e não pelo programa.
Antes de instalar seja o que for, tenha decididos os planos que vai vender, a que preço, e com que margem. Isso está tratado em **revenda: como começar, preçar e facturar**, e em **tornar-se revendedor**.

Se já decidiu, o passo seguinte é **instalar o WHMCS**. E se ainda está a aprender o WHM, comece por **primeiros passos como revendedor**.

PRECISA DE AJUDA?

Quer saber se o seu plano de revenda aguenta um WHMCS ao lado dos sites dos clientes? Pergunte-nos.

Abrir um pedido de suporte →

VEJA TAMBÉM

- **Revenda de hospedagem** →
- **Preços** →
- **Planos de hospedagem e o que cada um inclui** →

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-568 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 17:30