

Pourquoi devenir revendeur d'hébergement ?

Combien de fois il vous a été demandé par un client de recommander une société d'hébergement pour leur site internet et vous les avez dirigé vers votre propre hébergeur ? En tant que Web Designer ou développeur vous avez une clientèle qui a besoin d'hébergement web pour les sites que vous avez créé et offrir le service d'hébergement web et nom de domaine semble être une extension naturelle pour tout web designer ou développeur.

Du côté client, ils n'ont pas assez de connaissance du marché des hébergeurs pour trouver un hébergeur web facilement et achèteront un hébergement auprès de quelqu'un qui pourra traiter tous les aspects de leur site.

Du côté designer cela devient une source saine de revenu récurrent et maintenir un contact client une fois que le travail de design initial est terminé.

Devenir un hébergeur web

Une des options prise par les designers est d'héberger les sites de leurs clients sur le serveur virtuel privé de leur propre site web (VPN) ou un serveur dédié. Faire d'une pierre deux coups peut avoir un sens financier au début . Toutefois héberger plusieurs sites clients peut devenir très tôt un véritable cauchemar. L'hébergement web est plus qu'alloué un espace web pour stocker et accéder aux fichiers HTML, PHP, CSS et Javascript des sites. Une solution spécialisée vous fournit un environnement construit spécialement pour paramétrer et gérer les comptes hébergements des clients, créer plusieurs niveaux de packs hébergement, emails automatiques et gestion des factures.

Une recherche sur Google pour « revendeur d'hébergement » montre qu'il y a de nombreux hébergeur web. Le meilleur pack revendeur est offert sous total marque blanche (aussi connu sous label privé) et doit aussi vous permettre de paramétrer chaque composant selon vos conditions de ce fait le client ne connaîtra jamais que son site web est hébergé par une autre société. Les autres choses principales que nous recommandons de regarder est quelque soit l'hébergeur de voir quels sont les limitations qu'à l'hébergeur au niveau espace disque, trafic, emails et bases de données que vous pouvez re-vendre, offre-t-il un compte linux ou windows ou les deux et quels programmes vous fournissent-ils pour vos clients (ex : installation en un clic de wordpress ou joomla).

Pourquoi devenir revendeur d'hébergement ?

Tarification

Combien vous facturez vos clients devrait être basé sur votre investissement initial, la sensibilité des prix de votre clientèle et la tarification de vos concurrents. Il faut aussi considérer d'offrir un prix déduit pour les clients qui paieront pour une année complète. Une fois lancé, commencez à construire votre clientèle d'hébergement avec les clients pour qui vous avez travaillé dans le passé. S'ils ont été content de votre travail, informez-les de ce que vous pouvez offrir maintenant et donnez leur l'envie de venir chez vous (peut être offrez leur le transfert du nom de domaine ?).

Votre support client

Vous devez être clair dès le début du niveau de support que vous offrirez à vos clients. Si vous avez construit une solution totalement en marque blanche, vos clients viendront directement vers vous, vous devrez vous attendre à consacrer du temps à leurs demandes. Les questions qui peuvent arriver peuvent être du simple oubli des identifiants de connexions aux boites mails, ce qui peut être traité très rapidement, en passant par l'effondrement de la base de données de leur site rendant ainsi leur site inaccessible et inutilisable. Un problème comme celui-ci peut être résolu par l'hébergeur du revendeur toutefois c'est à vous de répondre à vos clients et donc faire la liaison entre vos clients et votre hébergeur.

Relation durable

Revendre de l'hébergement web vous place au centre de chaque étape dans le processus, du concept à l'exécution et au lancement, et vous aide dans le développement d'une relation durable avec vos clients. Même si vous décidez d'offrir l'hébergement pour un prix bas, les bénéfices à long terme (ex : être la première marche vers un futur travail de design) peut le rendre en un investissement qui en vaut la peine.

