

微信个人养号和防封号全教程

一、微信加好友方式及添加上限

- (1)、通信录导入:根据微信号综合评分,24 小时只能加 15-25 位好友,即使超验证成功,对方也收不到你的验证信息,你手上有千万个老客户的手机号也不没用。
- (2)、查找添加:10 小时智能查找 15 人,超过这个次数,服务器查找失败。如果是新号,一天经常这样操作,很容易被封号。
- (3)、面对面建群:现场能建 100 人群,超过 100 人,对方需要通过实名验证才能接受邀请(可通过绑走银行卡进行验证)
- (4)、摇一摇:一次只能摇 10 个(粉丝不精住,不建议)
- (5)、扫一扫:一次只能添加 15 个,如果扫描多次,也会显示查找失败。
- (6)、被动添加:微信每天被动加粉人不能超过 320 个,200 人是比较保险的否则有封号危险。
- (7)、主动添加:每天主动加别人上限是 30 人,加到 20 人比较保险,超过对方能收不到验证信息。
- (8)、总的好友上限是 5000 人。

【微信从 2016 年 9 月以来,对广告营销进行严打,接下来,腾讯方还会根据你。的微信好友互动是否多为单项输出信息,发朋友圈时候是否存在大量抄袭、推广屏等等去判断你是不是销号,且判定为营销号,后果是:朋友圈隐障权,你发的朋友圈动态可能不展示在好友朋友,世销号加人的时候,对方会得到提示,对方没有经常联系的朋友其实,这也是微信营销最需要花精力的所在,相比淘宝百度的收要流量,大家目前用了微信的免费流量相对成本最低,但是,如何养号和日常销,则需要大家花更多的精力去研究和探索,这是一个统工程,还是挺复杂的,这也是大多数人不会,不懂,不能坚持的原因】

二、微信权重的影响因素

1、加分因素

微信目前加强了对营销速法的监管,利用代码漏洞的封号,做流氓营销的也封号总而言之封封封,微信无人监管的红利期已经过去了,暴力抢钱时期已经过去了,就是彻底洗牌的时候了,下面,真正有思考懂微信营销,知道坚持投入的人,才能吃到一下波的价值红利。

想要做好微信营销,我们一定要仔细分析腾讯官方对微信营销的看法,首先微信已经深入人类生活的方方面面,它是一个沟通工具,人类生活中的沟通,一半是生活社交,一半就是工作,目前,很多人正常工作中使用微信,这一点腾讯是不是介意甚至是鼓励的,但是腾讯反对是过度销,打扰了正常人的体验,那么腾讯就要进行限制了。

所以呢,这就是一个度的问题,儒家从来都是提倡的中庸之道,在微信销中我们也是提倡中庸之道的,符合正常用户的使用习惯,不要过度营销,过犹不及。虽然提倡不过分,我们依然要分析规则到底是什么,在产品大神张小龙主导之下的微信团队,是讲究程序思维和大数据的,都是通过制订一定的规则,通过程序进行筛查的。所有的规则都是封装在一个“黑匣子”里,不对外公开的,我们认为这个规则应该是积分制的,类似淘宝搜索排名规则和百度关键字 SEO,是通过多个方面进行总分的加减,如果分值低于一定程度,则进行一些处罚,严重则封号。

虽然是黑匣子里的规则不公开,但是研究的时间久了,接触的多了,总是可以总结出来哪些因素会对积分产生影响,这方面我们也有分享过很多有价值的内容下面

始大家把影响权重因素列出来。

- (1)、头像、性别、签名等个人信息是否完善,以及设置微信号。
 - (2)、是否有绑定的手机号,是否唯一。
 - (3)、是否有绑定的 QQ,是否唯一。
 - (4)、注册时间,越长分值越高。
 - (5)、是否经常和好友聊天互动,文字,表情,语音。
 - (6)、是否有经常联系的好友,数量有几个。
 - (7)、发朋友圈,刷朋友圈,并经常在朋友圈和好友互动。
 - (8)、是否有阅读腾讯新闻。
 - (9)、是否有订阅公众号,订阅数量以及是否有日常阅读。
 - (10)、微信钱包是否绑定个人银行卡,是否有进行微信支付,是否有买理财,是否有充话费。
 - (11)、是否有发和抢红包。
 - (12)、是使用 wf 的流量还是使用电话卡的流量,是否有使用过多个 w 流量并在多个基站登陆。
 - (13)、平均每天打开微信的次数(由于摇摇和附近的人做营销的人用的较多所以这两项估计没有积分)
- 注意:**以上各项,在操作时都不可太须繁,很多项目,正常频率操作,加分,但是须率太高触发了程序判定,则会进行损分了,同样,还整理了扣分规则如下:

2、扣分因素

- (1)、个人信息改动频繁
- (2)、发送信息里包含违法关键词以及敏感信息的,包括欺诈、色情、改治类等类似发票、原由、期货、支付宝、银行账号等等.....
- (3)、同一个行为操作一直在做,中级没有夹期他操作,比如说发朋友圈,发一条是加分的,发十条就是扣分的,发了一百条,中间任何其他操作都不做,那一定会被讯利列断是程序慧销行为的。
- (4)、各种操作的须率太快,快得不像真人操作,速度过快过频。
- (5)、大量加人,所加的人又很少通过。
- (6)、如好友不够互动,又有很大比例除
- (7)、被人举报投诉骚扰
- (8)、加附近的人为好友的须率过高,刷新位置太多次数
- (9)、同一个 wifi 网段下大量微信号产生类似操作,比如说大量加人等外,对于新注册的号,和注册时间是一年以上的老号,腾讯规则是不一样的。总的一说,就是新号一定要低调,不能有过多的营销行为,不然容易触发规则,总之规则定会越来越多,管理越来越细,我们也将不断的整理最新的消息通过文章分享始大家,下面给大家详细的说一说如何养新号。

三、微信新号的注册开号:

微信营销最重要的就是养号,尤其新号,腾讯有很多规则,尤其这些规则都是不导致微信销的人都是摸着石头过河,往往一不留神越过红线,耗费了人力物力,以下分享,是被淹死无数号获得的经验,价值上百万的经验下面就始大家分享一下最干货的微信新号的养号教程:

1.手机号准备:

(1)、手机号码,不要选(170、171)这些虚拟号段,选传统号段(130、137)这些手机号码最好不要挨着,如果挨着,也没关系。

(2)、不要在市面上去买什么免实名卡,0月租卡,大部分是骗子或者无法长期使用,不要因为节约小钱为后面埋下业务终止的隐患。一个号加上几千好友以后,已经是很有价值了,不值得为这个冒风险。

(3)、手机号目前是需要实名制,各地政策严格程度不一样,每个人最多只可以注册1-5张手机卡号,可以用企业身份去营销厅办理。

(4)、根据各地的手机收要标准,尽量选择月租低的套餐,每个月500M的流量前明是够的,后期群多沟通多,可以考虑使用1G的流量套餐。

2.注册及第一天的养号:

(1)、尽量做到一部手机对应一个手机卡对应一个微信号,勉强可以开两个号,但是一旦世销行为过多,两个号都得完蛋。

(2)、注册全程仅分手机流量,尽量不使用WiFi

(3)、不能所有的手机陆续开号,一定要分开时间酸以及地点,建议把手机分配下去,每个人回家带回家注册几个号,次日再注册几个号,还有一个方法就是开车出去称动注册,即使这样,也最好分开时间段注册,尽量一批号不要是同一天最好是分散到3-5天注册完成。

(4)、注册微信号的时候,手机通讯录尽量不要是空的,必须存3-5个你们自己的手机号进去,这要注册成功的时候,可以直接加上微信好友。

(5)、新微信号注册,密码不要一样,建议采用相同字符手容易记。

(6)、名字最好多个号都不一样,当然,如果你一定需要,可以考虑使用中文名称或昵称不同的英文名的组台,这样,国人的习惯是记住中文名字,英文名越绕口越不容易记。

(7)、个人资料的地区一定不要填写,因为一点开就开始获取位置了,这个记录宁可不让微信知道个人资料不要一次性全部填完,每天填一点,分批填写,可以增加活跃的权重。

(8)、设置头像,注意,头像图片必须每张都不一样,如果一定需要设置同样的头像,请通过制图软件修改图片的大小,亮度等,另存成不同的图片,这样对于微信系统来说,可以绕过一定的检测、

(9)、新注册的微信号,加3-5个你可以控制的微信老号(老号是指在正常使用的微信号,后期需要每天互动聊天的),第一天先交互聊5-10句每天。

(10)、新微信号第一天不要加任何不能控制的好友,加的人也不能屏你。

(11)、让老号在他自己的微信里始你备注,加标签,备注电话号码等。

(12)、打开腾讯新闻最新一条,看2-4篇新闻。

(13)、发一条朋友圈,手工发,图片文字各不相同。

(14)、让几个老号到这条朋友圈去点赞,评论。

(15)、被老号道请加入到一个群里面去,最好是广告的非广告活跃群,群里要求大部分

都是老号,发 3-5 句言。

(16)、次日更新签名,每个号都准备一个正能量签名,不能相同,至少 20%的文字不相同。签名注意不要打广告,更不要有公司,银行、账号、代理等关键字。

(17)、次日申请独立的微信号,在“我最上面的个人信息”点开,“微信号”,注意,申的微信号不能是有规律的,例如是 X00X01,XXX02.....这样。

(18)新号不要使用各种微销软件,一定不要使用多开,虚拟定位、抢红包,群发广告等插软件。

(19)新号不要查看附近的人,也不要使用摇一摇。

(20)挂机最少 24 小时不要退出,是指退出微信账号登陆,界面可以退出到手机界面,微信 APP 不要关掉,后台运行。

四、新号养号教程:

(在新号养号的前 15 天,不要做任何营销操作,仅养号,每天互动多聊天多看朋友圈,想想自己平时怎么用微信的,尽量模拟一个真人进行操作)

(1)、绑定银行卡,目前每个银行卡只能绑定一个微信号,如果有条件,多开几个银行卡去绑定不同的微信号,绑定银行卡的权重挺高的,能绑就绑,绑不了那就多养号增加活跃度也可以。

(2)、每天填写一条个人资料,陆续丰富,这样可以增加权重。

(3)、通讯录:第一天号入 30 人,以后每几天不定期导入 10-30 人,记住,只导入,新号不加入。

(4)、加入几个群活跃群,也可以自己用向个老号组织一个群,增加活跃度。

(5)、每天让一个老号加你,你通过。

(6)、好友聊天,用老号和需要养的号假聊 10 句左右,语音图片文字表情都要有,每个新号每天分三个时段,每个时段最少和个老号这样互动聊天。

(7)、每天 1-3 条朋友圈,发好朋友圈以后组织老号给朋友圈点赞,发多条朋友图,注意时间间隔开来。

(8)、每日在 34 个活跃群里发消息,每个群 1-3 条,文字图片语音表情随意,主息,不要发广告信息和公众号文章。

(9)、每日模拟阅读腾讯新闻文章,打开最新的,模拟阅读到文末。

(10)、转发订阅号里的文章到朋友圈,记得写分享语。

(11)、搜索公众号,关注几个,每天模拟阅读几篇文章,注意阅读时有一定停留并把页面拉到最下面,关注公众号,最好是一些知名公众号,比如说京东,一条逻辑思维等等,定期增加关注公众号,也可以取消关注几个。

(12)、至少在一个群里发红包,抢红包。

(13)、用老号给新号发个大于 0.1 的红包,然后再用新号给另外一个老号发红包循环起来,循环起来,,不要新号互发。

(14)、新号在沟通中,一定不要涉及到钱,银行,支付宝,账号,期货这些关键词,如果一定要说,请在十五天后再说。

(15)、给自己的微信通讯录增加 3 个以上的好友分类标签,新号养号需要半个月半个月以后也才可以开始加人,每天先慢一点,不要上来用力过猛,因为三个月内这个号还是属于新号,所以三个月内的营销行为都需要低调,过了三个月腾讯才判断为老号,老号可以稍微多一点营销行为。

五、日常养号操作:

我们一直有个猜测,还没经过证实,就是如果本个号有足够高的活跃度,那么系统的判断规则也会像老号那样相应的放松,因为日常操作过程中我们需要不断营销,所以在日常操作过程中,我们也可持续的养号,保证加分和减分相抵,不让总分低到触发处罚条件。那么不算日常加入,日常养号的操作如下,前提是已经加了 5 个左右个人正常使用的老号活跃号。

1、每日必做

- (1)、和 5 个好友聊天,每天分三个时间段,每个好友来回聊天 5-10 句文字、表情、语音、图片、文章来夹杂。不能是单向聊天,一定要是有来有回。
- (2)、加入到 5 个以上活跃度群,每天在每个群里发一个表情,一个文字、一条语音,正常的聊天,不是让你发会被人投诉的广告。
- (3)、养号加上的好友,每个主动和人聊几句天,不是推业务,而是稳住客户,给套户一个让你存在的理由,不要让客户删掉你。这样还同时增加了活跃度,具体话术根据自己的来编。
- (4)、打开腾讯每日推送的最新新闻,打开文章,模拟阅读到最后,然后随机再看三篇文章。
- (5)、搜索公众号,关注 1-2 个,并取消另一个公众号的关注。
- (6)、打开公众号,随机打开 2-3 篇文章,模拟阅读并拉到最后。
- (7)、发朋友圈,并用其他号来点赞和评论。
- (8)、察看朋友圈,给好友点赞和评论。
- (9)、发 1 个红包给老号,用另一个老号发一个红包给本号。

2、每日选做

- (1)、公众号文章下留言评论。
- (2)、公众号内菜单互动。
- (3)、打开发现-游戏,找个最小的游戏下载一下,不定期打开玩两分钟。
- (4)、收藏一些热门文章。
- (5)、下载新的表情包。
- (6)、自己的号之间,有条件可以进行微信语音对讲接通过以后 2 秒挂了就可以。
- (7)、打开发现-购物,随便逛逛。
- (8)、买 1 元理财。
- (9)、给自己的号充 1 元话费。
- (10)、绑定邮箱地址,注意多个微信号不要绑定一个邮箱地址,邮箱地址的名字不能有规律。
- (11)、打开我一设置,新消息通知,修改设置以后再退出,下次改回来。
- (12)、同理,我一设置里的其他项目,都可以偶尔做个改动设置。
- (13)、个人签名每十天换一次,不要太频繁。
- (14)、增加你的收货地。
- (15)、为好友的号码增加标签、备注信息,以及添加电话号码,添加名片信息
- (16)、加入新的群聊,并修改自己的群名片,同时要发言 2-句。操作的时候注意事

项,因为是用群控同步操作多台手机,在聊天的时候,注意不要造成多个号同时要炸一个号的情况,另外发的攻字,也尽量做到最后几个字不一样,这样连免了被系统识别出来。总之,我建议大家微信日常养号,就尽量模拟真人操作作的项目越多,就代表这活越度越高,腾讯的积分就越高。

六、养号注意事项:

(还有一些零散的注意事项,研究到了就记录到这里)

(1)、手机号可以解绑微信号,但是解绑以后的微信号如果没有新手机号绑定,也很危险。如果频繁解绑和绑定,这个手机号和他绑定过的微信号,也会有问题。

(2)、无论做任何批量的特殊操作,比如改头像,换封面,改签名,尽量把时间都错开,同一小时,同一下位置(基站)不要把 10 部手机都做同样操作。

(3)、微信号绑定 QQ 号是增加权重的,但绑定的 QQ 号的密码和昵称不能都

(4)、正常使用的微信号,每隔一段时间,打开一下飞行模式,也就是说在基站换个登陆 IP,长期在一个地方不换 IP 也是很奇怪的。如果有条件,让同事把手机分批带着出去兜兜风,换个不同地方登陆一下。

(5)、无论做什么业务,如果加好友通过率低,那么很容易被腾讯封,如果你加的人大部分都通过你,那么你能越加越多,所以好好设计你的微信号,另外,这是一个看脸的世界,头像颜值高,通过率还是会高一点的。另外正能量的签名也会有点帮助。

(6)、关键字:相关色情、政治、淘宝、金融(原油指数股票)这些,如果发的频高了,也很容易被屏蔽或者是封号。如果一定要发,在不违法的前提下,可以考虑用图片。还有支付宝和付款,银行账号,这些也尽量少发。

(7)、有一点需要说,目前的大数据时代下,如果你用相同的图片,就容易被识别出来。所以,你在多个微信进行营销中,如果有需要使用重复图片,建议利用制图软件微修改一下图片然后保存,每个微信号尽量用的图不相同,比较没风险值得提的是群控系统的自动朋友圈功能,设置同样的图片,系统会自动修改图片的参数,实际结果是发出去了不一样的图片。

(8)、持续加人的时候,需要及时和新加入的人互动一下,一来这样不是在持续做加人的动作,不容易被腾讯抓取数据。二来,新加入的人如果不能及时交互一下,容易直接删掉你,如果删的多了,容易导致腾讯判定你是营销号。

(9)、安卓系统比苹果系统开发的权限多,所以,微信能拿到的信息更多。所以相比而言,安卓系统的微信权重高于苹果系统。

(10)、月度月初时,腾讯容易进行严查,这时用软件加人的要低调一点

(11)、晚上 11 点以后,尽量不要大量进行营销行为。这属于休息时间,一来腾讯会判定你骚扰,二来用户感受也非常不好,容易投诉。

(12)、尽量不要使用微信多开,有非常大的机会会被干掉。有些多开,腾讯只是不管,并不是不知道,一旦你有营销行为,咔嚓!小米手机可以开双系统,如果你一定要多开,就用小米手机用两个微信号,具体效果未实测。

(13)、不要相信任何爆粉软件,即使有,也是短期的。也是利用腾讯的代码和管理上的漏洞,一定人会被腾讯抓出来干掉的,比技术,应该没有团队比腾讯更强大了。

(14)、站街营销忌讳主动加人,这是目前腾讯严管的地方,只要能站街显示出来就可以了。还是选择让别人加你把。

(15)、绑定银行卡,顶滴滴的车,订餐,买 10 块钱的理财这些。都非常有助于提升号的权重。

(16)、多发红包,多收红包都是提升好的权重的,用成都抢红包则是腾讯重点打击

的。

(17)、不要在多个设备上轮流登陆一个号,这也是正常使用者不会发生的操作。如果一个手机登陆过多个微信号,如果其中一个号挂了,其他的号也有可能一起挂,所以这也是为什么前面强调最好一机一卡。

(18)、根据微信运行日志分析,微信会在手机的数据,朋友提供,未证实,仅供参考。

- ◆ 手机的 MAC 地址
- ◆ 上次的登录时间
- ◆ 手机 imei
- ◆ 手机号码--据说在 ios 系统是收集不到的这个信息
- ◆ 手机型号
- ◆ 手机基带芯片序列号
- ◆ 手机系统的用户 (是否 root 权限)
- ◆ Wifi 路由地址、ip
- ◆ 地理位置
- ◆ 通讯录信息
- ◆ 其中 md5 值是图片唯一识别码,用 p5 另存的时候,就会改变这个 md5 的值。所以,用很多人用过的美女图做头像,是很容易别微信识别出来的。
- ◆ 其中 exif 值,就是手机拍摄时保存的一些拍摄信息,光圈快门白平衡等这些,网上下载的图片往往没有这个值。
- ◆ 人脸识别目前技术也很成熟了,之前大家玩的识别照片年龄技术,就是来源于此,这个技术对男女头像也有一定的识别,养号时需要注意。

(19)、微信服务器对图片的判定技术,根据技术大咖的猜测,微信管方不仅可以读取一个图片的 md5 值和 exif 值,还可以识别头像中的人脸年龄段,性别,种族进行识别。

(20)、新注册的号 3 天内未第二次登陆,可能会被回收,需要解封,所以尤其是批量注册的同学们需要注意了。

【以上几篇都是关于微信个人号的新号以及养号相关心得,由于是不同时间段写的个别项重复还望见谅】

【微信的规则一直在变化,唯一不变的核心思路就是以人为本,所以无论是新号还是老号,在日常营销过程中,要模拟真人进行真实的操作。所有微信营销的团队,无论是谁,其微信运营的核心思路,不应该是寻找微信的漏洞,而是要想通过微信真正的和客户进行深入的沟通,把微信营销和自己的业务巧妙的结合起来,这才是真正需要努力和思考的方向】

七、微信封号相关:

(上面几章也给大家介绍了讯官方管理微信是通过程序进行积分制的,各项指标是权重高的,达到一定的情况下,腾讯开始更加关注,如果积分继续降低,在进行封号操作,一下几个情况,权重是很高,甚至是属于必杀条件)

(1)、系统检测异常,比如说异地站街没有,模拟好位置和基站,时空变化太频繁太假等。

(2)、使用第三方软件利用腾讯代码漏洞被抓到,比如海量加人,多开等。

(3)用户投诉举报以上三点是目前知道的权重扣分很高的,下面这些是权重扣分次高的:

- 同一台手机批量注册的微信号
- 同一个 ip 地址批量注册的微信号
- 注册新号立刻大量营销行为的

(4)注册新号立刻切换其他微信号登陆的。

(5)绑定的 qq 号密码昵称雷同。

(6)微信号个人资料里的头像、签名、照片等信息雷同,或者密码雷同。

(7)170 虚拟运营商号段的手机号注册的微信号,容易被封。

(8)大量微信号做雷同的营销行为,比如说同时转发一条广告信息。

(9)、使用第三方插件抢红包,同一个手机号,一年最多可以注册 3 个微信号,间隔时间分别为 1 个月,3 个月,1 年。第一个号注册完,第二个号在 1 个月以后可以注册,第三个号在 4 个月后才可以注册。第四个号必须再过 1 年才可以注册了。

注意:想做微信营销,就不要考虑一个手机号多次注册了,这种手机号注册的微信号,正常聊天可以用,一旦要做营销推广,很容易出问题,应该是注册的时候同手机号本身权重得分就比较低,再有营销行为,很容易被干掉。目前微信号被封了以后,系统普遍会再次追封一次。

- 解封前,将原客户
- 用最新的版本进行解
- 解封成功后,就不要添加好友和修改资料以及各种营销行为了,这就好比是假期间,很容易被再次抓回去
- 解封的时候,保持机一微信号一个 ip
- 不要用软件解封,不然容易永久封号。
- 解封回来的微信号,基本上已经残废了,以后只可以聊天发朋友圈,营销业务基本上就不用考虑了
- 被永久封号的,应该放弃了,目前没有办法找回来
- qq 注册的微信号,被封了,不影响 qq 使用。
- qq 注册的微信号,被封号 1 年以后,可以再次绑定新的微信。

八、封号类型以及规则

1、微信官方封号的提示都有以下几种:

(1)、当前设备安装了非官方客户端,被系统多次检测到。为了保护账户安全,现已将通过该设备登陆的账号暂时关闭。如希望继续使用被封账号,请立刻卸载设备上安装的任何非官方软件,点击确定按钮可以解封。

(2)、当前设备安装了非官方客户端,被系统多次检测到,为了保护账户安全,现已将通过该设备登陆的账号暂时关闭。如希望继续使用被封账号,请立刻卸载设备上安装的任何非官方软件。点击确定按钮可以解封。

(3)、据用户举报,当前账号恶意传播色情信息,为保护绿色网络环境,该账号已被封号,如希望继续使用微信,请注册新号。

(4)、系统检测到当前账号通过非法渠道注册。为保护账号安全,将其暂时置为保护状态。请点击确定按钮,重新验证登陆。

(5)、当前账号添加好友过于频繁,或在加好友时存在异常行为被他人举报,已被

限制使用。如希望继续使用该账号,请规范个人行为并遵守微信用户协议。点击确定按钮可以解封。

(6)、你的账号已被暂时关闭,无法登陆。点击确定按钮可以解封。

(7)、当前账号利用漂流瓶功能恶意传播销值息,为保色网络环境该号已被限制使用,如希望继续使用该账号,请清理个人资料并遵守微信用户协议,点击确定按钮可解封。

(8)、当前账号存在欺诈行为,被多人举报,现已被限制使用,如希望继续使用该账号,请规范个人行为并遵守微信用户协议。

(9)、当前账号存在欺诈行为,被多人举报,已被永久封号。该微信账号当前有未提取或结清的财产项,请轻触“确定”发起临时登录权限申请,根据指引操作。

(10)、系统多次检测到单设备安装有非官方客户端、模拟器或抢红包插件。如继续使用非官方软件,通过当前设备登录的所有账号都有可能被封号。

(11)、当前账号因销售假百商品被投诉,账号已被关闭,销售假百品屡违法行为,如需申诉,请在电脑上进入 wenxin110.qq.com 一报维权一品牌维权进行操作。该微信账号当前有未提取或结清财产项,请轻触“确定”发起临时登录权限申请,根据指引操作。

(12)、当前账号在解封过程中存在异常行为,现已被限制使用,如希望继续使用被封账号,请规范个人行为并遵守微信用户协议。

(13)、该微信账号长期未登录,为保护账号安全,系统将其自动置为保护状态点击“确定”按钮可理解解除保护状态

(14)、该微信账号因登陆环境异常,影账号安全被执行封号可自助解封处罚,如果希望继续正常使用微信,请轻触“确定”申请解封。

(15)、该微信账号因批量或者使用非法软件注册被执行封号可自助解封处罚,如果希望继续正常使用微信,请轻触“确定”申请解封,并详阅读微信个人账号使用规范。(这种情况通常都是同一个设备/模拟器/P 注册多个做信号,时间过于频繁会产生。)

(16)、该微信账号因通过非法用户客户端或者第三方解封被执行永久封号处罚,如果希望继续正常使用微信,请重新注册微信号,可轻触“确定”了解详情。(这种情况是因为修改过利用漏洞的客户端,或是使用第三方解封被抓到。)

(17)、该微信账号因被投诉并确认打招呼过于频繁对其他用户构成骚扰被执行封号可自助解封处罚,如果希望继续正常使用微信,请轻触“确定”申请解封。并详细阅读做信个人账号使用规范。(这种就是过度销售,被用户报了,或者些营销关键字频繁被系统抓到了。)

(18)、登录潜误,请里新登陆。(注意这个是密码辑误,而是登陆误,原因是注册硬的手机号段是虚拟运商的号段,比如 170、171 开头的手机号,这类号注册当时无异,通常在第二次登陆的时候提示登陆辑误。)

(19)、提示手机号已被注册绑定(这种就是典型的无良卡商号刚过解绑。

期就拿来再次注册,就会出现这种提示,)那让我们再来看看最新版本的微信官方说明《微信个人账号封号常见可题》、微信是一个生活方式。为了更好的帮助你理解我们在打造绿色、健康的互联网生态环境上做出努力,我们对微信个人账号限制陆管。

2、

3、整理如下常见问题解答:

【一、何种行为或情况会导致微信个人账号被封?】

1、干扰微信正常运营、侵犯其他用户或第三方合法权益

- 发布、传送、传播、储存违反国家法律法规禁止的内容:如分裂国家、贩卖毒品枪支、涉黑涉暴、色情、非法博彩、诈骗等违反法律法规的内容
- 发布、传送、传插、储存侵害他人名誉权、肖像权、知识产权、商业
- 利用微信账号或本软件及服务从事任何违法犯罪活动的
- 其他违反法律法规、政策及公序良俗、社会公德或干扰微信正常运营和侵犯其他用户或第三方合法权益内容的信息

4、违反微信软件使用规范

- 删除本软件及其副本上关于著作权的信息;
- 对软件进行反向工程、反向汇编、反向编译,或者以其他方式尝试发现本软件的源代码;
- 对本软件或者本软件运行过程中释放到任何终端内存中的数据、软件运行过程中客户端与服务器端的交互数据,以及本软件运行所必须的系统数据,进行复制修改、增加、删除、挂接运行或任何衍生作品,形式包括但不限于使用插件、外挂非经授权的第三方工具非法接入本软件和相关系统;
- 通过修改或伪装软件运行中的指令、数据、增加、删减、变动软件的功能或运行。效果,或者将用于上述用途的软件、方法进行运营或向公众传播,无论这些行为是否为商业目的。
- 通过非腾讯开发、授权的第三方软件、插件、外系统,登录或使用腾讯软件及服务,或制作、发布、传播上述工具。
- 自行或者授权他人、第三方软件对本软件及其组件、模块、数据进行干扰。

若微信个人账号被封,一般封多久?

1、微信账号限制登录处罚时长有以下两种:

- 短期限制微信账号登陆
- 永久限制微信账号登陆

2、若微信个人账号被封,一般封多久?

3、微信个人账号被封,如何才能解封?微信个人账号被限制登录后,用户可以在登陆微信时,根据登陆弹窗提示操作自动解封。

操作方法: (封号不可解):登陆微信时,根据提示点击“确定”开启财产入口-登陆微信后,点击【我】口【钱包】,将钱包中【零钱】或者【理财通】的资金进行取出转移即可。

4、微信个人账号被封,微信财产未取出怎么办?微信个人账号被限制后,不会影响财产取出,取出方法如下:

操作方法: (封号可解)登陆微信时,根据提示点击“确定”进入自助解封页面,在“解封详情”或者“解封失败”页面,选择“暂不解封,我要提取零钱”口根据提示开启财产入口,登陆微信。

九、微信营销之角色塑造

上面说完了养号操作,下面我们说说如何打造有价值的微信矩阵?想发挥微信营销的最佳价值,做好朋友圈营销,是需要很多技巧的,类似群控系统,只是微信营销的工具,人们利用同样的工具,创造的价值却不一样。这里面最重要的是就是找准自己在微信营销的定位,为自己塑造一个角色,别小看角色定位,这包含了你整天对微信营销的思考,设计的好,对后期业务营销有帮助,设计不好会导致整个微信营销业务事倍工半。那么,到底应该如何对自己的业务结合到切入点,找准定位,塑造好角色,让客户更接受认可呢?我来教你们几招。

首先,在微信个人号这一端,以什么样的身份去加客户为好友,就是大多数群控客户不知道该如何下手。如果不采用群控系统,那么一个员工 1-3 个微信,就用员工自己的身份也没什么,即使员工离职,也可以有后人继任,不会有太多的喜户流失。我们现在说的是群控系统,指的是一个员工操作 10-100 个微信,批量加好友批量营销的时候,所体现的身份定位。

1.、定位:

通常的做法有:

- (1)、以企业身份去做,通过率肯定特别差,粉丝留存率也差,在微信个人号端做慧销,企业必须个性化人格化。
- (2)、企业某个员工的身份,随着员工的离职,会产生问题。
- (3)、某个虚拟员工,用网络获取的图片(淘宝、微博)去虚构身份,通常是美女,头像比较美丽,好处是通过率较高,尤其加一些男性好友时,另外关注度也会高一点。但坏处也很多,一来肖像侵权,二来因为没有真人,很多商业环节不便于展示,三来还涉及到欺诈客户,套户一旦感知到,就彻底失去了对你的信任声明,这种方法我推荐。
- (4)、小型企业,就用企业主真实的身份,你不需要颜值超人,只要你不是丑的吓人,用真实的身份最好,在后期的运营中,不存在虚构成本,不需要精心编制谎言,而且可以随时随地自拍和商业有关联的资源,加上真人发在朋友圈,这样时间久了,你的资源和你的业务就会被客户认可。
- (5)、大型企业,在美工有这个能力的情况,还可以虚构一个和品牌相关的虚拟身份/卡通人物,类似三只松鼠的IV鼠小美,鼠小贱、鼠小酷,客户如果愿意也是非常好的。另外还有性格定位,性格定位里一定会有好玩搞笑的一面,比较亲和,和大众人群都有比较强韵接受度,这样客户才愿意看。还有另外一个角度就是想明白客户究竟是谁,他愿意接受一个什么样的身份的人作为朋友,他们爱看什么?我能提供什么价值给他们。从这个角度设计微信营销的角色定位。