

大家好，关于殴异最新交易客户端说明很多朋友都还不太明白，今天小编就来为大家分享关于殴易客服的知识，希望对各位有所帮助！

本文目录

1. [怎么才能抓住客户](#)
2. [梦见殴打异性](#)
3. [一个微信号可以注册几个视频号](#)

怎么才能抓住客户

一、真诚

态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的产品销量。

二、自信心

信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最判愕模||沂亲吠舡模∩判幕嶮鼓愀?谢盍AM?保??嘈殴?荆?嘈殴?咎岌L??颜叩氛亲钣判愕牟?罚??嘈抛约核??鄯牟?肥峭?嘀械淖钣判愕模?嘈殴?疚?闾岌卜四菀皇迪肿约杭壑档幕?帷?

要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

作为销售代表，你不仅仅是在销售商品，你也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的商品。

被称为汽车销售大王的世界基尼斯纪录创造者乔·吉拉德，曾在一年中零售推销汽车1600多部，平均每天将近五部。他去应聘汽车推销员时，老板问他，你推销过汽车吗？他说，没有，但是我推销过日用品，推销过电器，我能够推销它们，说明我能够推销自己，当然也能够推销汽车。

知道没有力量，相信才有力量。乔·吉拉德之所以能够成功，是因为他有一种自信，相信自己可以做到。

三、做个有心人

“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。

机遇对每个人来说都是平等的，只要你是有心人，就一定能成为行业的佼佼者。台湾企业家王永庆刚开始经营自己的米店时，就记录客户每次买米的时间，记住家里有几口人，这样，他算出人家米能吃几天，快到吃完时，就给客户送过去。正是王永庆的这种细心，才使自己的事业发展壮大。

作为一个销售代表，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

四、韧性

销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦种苦，方得人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。

美国明星史泰龙在没有成名前，为了能够演电影，在好莱坞各个电影公司一家一家的去推荐自己，在他碰了一千五百次壁之后，终于有一家电影公司愿意用他。从此，他走上影坛，靠自己坚韧不拔的韧性，演绎了众多的硬汉形象，成为好莱坞最著名的影星之一。

销售代表每天所遇到问题，难道比史泰龙遇到的困难还大吗？没有。

五、良好的心理素质

具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格、处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难。同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，须知“乐极生悲”，只有这样，才能够胜不骄，败不馁。

六、交际能力

每一个人都有长处，不一定要要求每一个销售代表都八面玲珑、能说会道，但一定要多和别人交流，培养自己的交际能力，尽可能的多交朋友，这样就多了机会，要知道，朋友多了路才好走。另外，朋友也是资源，要知道，拥有资源不会成功，善用资源才会成功。

七、热情

热情是具有感染力的一种情感，它能够带动周围的人去关注某些事情，当你很热情的去和客户交流时，你的客户也会“投之以李，报之以桃”。当你在路上行走时，正好碰到你的客户，你伸出手，很热情的与对方寒暄，也许，他很久就没有碰到这么看重他的人，或许，你的热情就促成一笔新的交易。

八、知识面要宽

销售代表要和形形色色、各种层次的人打交道，不同的人所关注的话题和内容是不一样的，只有具备广博的知识，才能与对方有共同话题，才能谈的投机。因此，要涉猎各种书籍，无论天文地理、文学艺术、新闻、体育等，只要有空闲，养成不断学习的学习习惯。

九、责任心

销售代表的言行举止都代表着你的公司，如果你没有责任感，你的客户也会向你学习，这不但会影响你的销量，也会影响公司的形象。无疑，这对市场会形成伤害。

有一家三口住进了新房，妻子见丈夫和儿子不太讲究卫生，就在家里写了一条标语：讲究卫生，人人有责。儿子放学回家后，见了标语，拿笔把标语改成“讲究卫生，大人有责”。第二天，丈夫看见，也拿出笔，把标语改成“讲究卫生，夫人有责”。

这虽然是一个笑话，但说明一个问题。责任是不能推卸的，只有负起责任，就象故事里的那一家，怎样才能够让家里变的更卫生？首先，要自己讲究卫生，不能推卸责任。作为一个销售代表，你的责任心就是你的信誉，你的责任心，决定着你的业绩。

十、谈判力

其实业务代表无时不在谈判，谈判的过程就是一个说服的过程，就是寻找双方最佳利益结合点的过程。在谈判之前，要搞清楚对方的情况，所谓知己知彼，了解对方的越多，对自己越有利，掌握主动的机会就越多。

孙子曰，知己知彼，百战不殆。谈判力的表现不是你能够滔滔不绝的说话，而是你能够抓住要点，首先满足客户的需求，在满足自己的需求，在双方都有异议时，就看你平时掌握了客户多少信息，那么，你掌握的信息越多，你的主动权就有可能更好的运用。谈判力的目的是达到双赢，达到互惠互利。

一个业务代表要养成勤于思考，勤于总结的习惯，你每天面对的客户不同，就要用不同的方式去谈判，去和客户达成最满意的交易，这才是你谈判的目的。

前国家足球总教练米卢说：心态决定一切！我相信幸运之门总是对天道酬勤的人敞开着，世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度。作为一个销售代表，只有用谦卑的心态，积极的心态去面对每一天的工作，成功一定在不远处等着你我。

在做销售的过程中，我发现一个奇怪的问题，对于一个新开发的市场，一个业务能力不强的销售代表，但只要他准备的充分，他的业绩一定高于一个业务能力比他强，但没有准备的业务代表，为什么呢？虽然在销售的过程中，受很多相关的因素影响，但最主要的是你要明白你要做什么？没有一流的销售员，只有一流的准备者。

也许销售代表的工作周而复始，每天重复着昨天的工作内容，但是要明白，你每天所面对的客户是不一样的。海尔的张瑞敏曾说过这样一句话：简单的事情重复做，就能做成不简单的事。要让自己的每一天过的平凡，但不能平庸。

一个销售代表从起床开始到上床休息，这一天都要做哪些事情呢？笔者把三年前的培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。

1、上班之前准备工作

每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运动一下。

整理好仪容，检查一下是否带齐了销售的必备用品，如名片、笔、笔记本、产品资料等。

上班途中，能够热情的和认识的人打招呼，如果可能的话，可以看一下当天的报纸或者近期的新闻等。

尽量提前10——20分钟到公司，主动参加公司上班前的扫除活动。

简单的说，上班之前要有一个积极的心态，要有一个快乐的心情！

2、到公司签到之后

向主管或有关负责人简单汇报自己的工作计划，明确当天的销售目标和重点，并详细拟订拜访路线，及补救措施，计划越详细越好。出门之前，先和预定的拜访对象电话联络、确认，并检查所带的销售工具是否齐全：

1) 产品的目录，定货单、送货单

2) 和客户洽谈的相关资料：如名片、客户资料、客户记录、价格表、电话本、记录本、计算器、商品说明书、样品、产品照片、产品的广告以及其它宣传资料等。

3、拜访前的准备事项

1) 了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2) 要随时掌握竞争对手的销售情况及一般客户对他们的评价，了解同行及相关产品的最新变动及产品信息。

3) 做好严密的拜访计划，并配合客户的时间去拜访，设法发现有决定权的购买者，并想办法去接近他。

4) 准备好交谈的话题，要做好心理准备，对于对方的询问和杀价要有对策，做到心中有数。

4、见到客户之后

1) 有礼貌，清楚的做好自我介绍，态度要温和、不卑不亢。

2) 要认真听取对方的讲话，并表示关心，询问对方时，口气要平稳。

3) 要懂得抓住客户的心，首先自己要做到以下几点：

①要有信心

②态度要真诚，争取对方的好感

③在谈话中，要面带微笑，表情愉快

- ④用语要简洁，不罗嗦，问话清楚，能够针对问题
- ⑤注意对方的优点，适当的给予赞美
- ⑥在商谈的过程中，不可与客户激烈争论
- ⑦诱导客户能够回答肯定的话语
- ⑧能够为对方着想，分析带给他的利益最大化

4) 与客户商谈必须按部就班

- ①见到客户，首先是问候，敬烟，接着聊天，赠送礼品
- ②进一步接近客户，激发对产品的兴趣
- ③告诉客户产品能带给他的利益
- ④提出成交，促使客户订购或当即送货
- ⑤收货款
- ⑥一笔业务做成后，不要急于离去，要和客户继续交谈，以期建立一种长期的合作关系，并告诉他，随时能够为他提供服务。

5、下班后，检查每天的工作，总结得失

1) 详细填写每天的业务日报表

2) 检查是否按计划开展业务，是否按计划完成任务

3) 写出每天的营销日记，总结工作方法，对客户提出的抱怨要及时处理，并做好备忘录，及时汇报给上级主管。

4) 营销日记的内容包括：

- ①工作情况描述
- ②对工作得失的总结、意见及建议

③改进的方法

④客户的意见及建议

⑤如何处理

⑥工作感悟及感受

6、列出第二天的工作计划

1) 对于需要紧急处理或特别重要的事情，列入第二天优先办理的事项中。

2) 确定工作重点，拟订初步拜访路线，排除不重要的事情。

3) 需要预先约定时间的客户，约好见面时间

4) 销售目标及所需公司其它部门的相关配合工作

对于销售代表来说，能够按照计划完成一天的销售，使自己的客户满意，这将是最大的欣慰。但对于一个成功的销售代表来说，能否为客户提供全方位的服务，将是 他能否成功销售的基础。

当然，销售代表的工作充满着变化，要能够灵活的掌握时间，灵活的去面对客户，灵活的运用销售技巧。同时，要分清主次和轻重缓急，道理虽然是这样，但要知道，这个世界上唯一不变的就是变化。用规范的行为准则要求自己，但不能象绳子一样拴住自己的手脚，影响了发挥。

现在的市场，是一种开放型、同质化、多品种的市场。对于很多产品来说，它的同类，大部分功能相似，但卖点各有异同，在产品的本身不具有优势时，该怎么办？如何完成销售，并能够持续发展？

我想，只有通过优质、完善的服务系统，为客户提供更多的利益，达到他们的满意。但仅有客户的满意只是完成了产品进入分销渠道的第一步，产品的最终目的是为了达到消费者的满意，完成销售链条中产品向金钱转变的惊险一跳，为了达成渠道经销商和消费者的满意，在这样的一个过程中，只有通过高质量的服务来达到目的。

在20世纪90年代以前，企业的一线销售人员多凭借其三寸不烂之舌，通过哥们儿义气，请客、拉关系等手段，建立了稳固的客户关系，只要与客户关系拉的近，就

有一定的销量，那时的中国，是一种商品短缺的时代，是一种需求市场，产品只要源源不断的送到客户（经销商）那里，没有销售不出去的东西。经过十几年的市场经济洗礼，现在的市场情况和那时已有天壤之别，商品的极大丰富，满足了商家和消费者的需求，虽然选择的空间有更大，但同质化又让客户（经销商）、和消费者无所适从。在这种情况下，仅仅靠感情联络是远远不够的，需要的是一种规范的服务系统，最终达到一种厂家、经销商、消费者三方多赢的局面。

作为市场基础的销售人员，其要服务的两个群体分别为：客户（或称经销商）和消费者。先谈谈如何对客户（或称经销商）进行服务？

售前服务——良好的开端是销售成功的一半

售前服务就是在产品还没有到达经销商的货架上，在和他沟通、交流的过程中，引导经销商，使之对你的产品有所了解，并产生兴趣的过程。在这个过程中，要把握客户的一些表现，这些表现能使你捕捉到经销商的心理，能够加速成交的机会。感兴趣的客户会有下面的几种表现：

1、比较认真的听你说话，很自然的和你聊天。这说明他对你有好感，愿意和你交流，要把握机会，加深双方的感情。

2、不断的观看产品，甚至拿着爱不释手。这说明他对产品产生兴趣，他看的目的是为了发现一些问题，看看有没有不满意的地方，这时要打消他的疑虑，增强他的信心。

3、想了解产品及公司更多的情况。他想更加全面的知道以后要经销的产品的背景，这时要简明扼要的介绍，他要求详细介绍时在告诉他更多。

4、仔细的询问价格以及经销的政策、返利、优惠等，甚至会提一些反对意见，比如价格太高、包装颜色太深、同类产品太多等。对这些问题要耐心的解释，通过不同的对比，如价格高，但是量比同类产品多，消费者更乐意买实惠的产品，这样，你不就卖的多了？卖的多，不久赚的多了！

对于客户的种种表现，要及时把握，认真回应，解答客户的疑问。同时，要能够善意的理解别人，在适当的时候，可以向客户提供一些好的建议，非同类产品的行情，扩大与客户的交流范围，增进感情。

在和客户的交流过程中，要讲究策略，不要把自己公司、产品等所有的优势全部告诉他，使自己有一个回旋的余地，为能够更好的诱导客户创造条件。

客户是生意人，往往会出于自我利益的保护，在没有完全了解产品带给他的利益或满足自己的要求时，他就有可能拒绝。而做为销售人员，就是要创造机会，最终达成销售，该怎么办呢？

首先在心态上要保持冷静，要能够果断的提出成交的信号。有一个简单的三步成交法：

第一步：向客户介绍产品的一个优点

第二步：征求客户对着一优点的认同

第三步：当客户同意产品所具有的这一优点时，向客户提出成交的要求

如果没有成功，继续向客户提出新的优点，直至达成交易。当然，不是每一个客户都要接受你的产品，接受你的服务。你可以结束这个客户的拜访，并为下一次拜访留下话头，以便有理由。

售中服务——良好的客情关系是业务持续发展的纽带

当我们的市场销售人员完成了市场推广的第一步，即征得了客户的认可，已经成交，下面还要做什么事情呢？对于我们已经建立的准客户名单，要定期进行拜访，对于进货量小的客户，但他那里又有销售潜力，就要增加拜访次数，加深与客户的印象，同时，要告诉客户，其它地方销量非常好。

建立良好的客情关系是销售服务的主要任务，你必须带着你的想法，能够促进客户现在的销售状况，那怕是一点小小的建议，一定要站在客户的角度，为他着想，运用自己的销售经验，去帮助你的客户。

为了能够长久的销售，达到你的销售目标，把产品送到客户的货架上之后，还有更重要的工作要做。

1、“教育”你的客户

之所以说是“教育”，是因为很多客户不能够更科学的理解消费者的需求，要让客户知道消费者喜欢什么样的购物环境，进而改变自己的不足，改善购物环境，增加销售量。

1) 总的来说，消费者更愿意到商品齐备的地方购物

- ◆有市场上的最新产品
- ◆有经常做广告的产品
- ◆有齐全的日用小百货

2) 消费者更愿意到服务好、气氛好的地方购物

- ◆首先要对产品有很深的了解
- ◆能够帮助和引导消费者购买
- ◆服务态度友善、亲切，容易接近

3) 消费者更愿意到店面整洁的地方购物

- ◆货物摆放要整齐，货品上不能有灰尘
- ◆货物摆放要分类，易于选择
- ◆如果光线暗，要经常开灯

实际上，在你和客户沟通、交流的过程，就是教育的过程，你可以把一些能够提高他生意的内容告诉他，当然，首先要肯定你的客户，这样，他更容易接受你的观点和忠告，最重要的是你能为客户做什么？

2) 管理你的客户

首先要明白，管理你的客户的目的是为了增加销售量，因此，在拜访的过程中，用什么方法去管理你的客户呢？

管理需要通过一个渠道，运用一种方法。

一个渠道：通过《客户管理卡》，详细的了解客户的陈列情况、进货情况、销售情况，以及客户处的竞品情况等。根据这样的管理卡，对客户的动态有一个清晰的认识。

一种方法：帮助客户去做商品陈列的工作。这样做的目的不但是为了能够增进感情，更重要的是把产品放在明显的位置，增加销售机会，使客户赚到更多的利润。

通过“教育”和“管理”你的客户，在整个产品到达消费者的过程中，你给客户提供了更多的建议，帮助他实现了利润的转化，这就是对他最好的售中服务。

售后服务——每一次拜访或者销售的结束是下一次的开始

当销售代表完成了销售计划，是不是销售已经结束了呢？答案是否定的。根据推测，开发一个新客户所需的费用是巩固一个老客户的十倍，因此，只有通过不断的服务，才能够留住客户，使销售更稳固。

~如果你认可我的回答，请及时点击【采纳为满意回答】按钮

~~手机提问的朋友在客户端右上角评价点【满意】即可。

~你的采纳是我前进的动力~~

O(∩_∩)O，互相帮助，祝共同进步！

梦见殴打异性

梦见殴打异性

梦见殴打异性，女人能够在做梦时候梦见蛇是财运有好转，如果能在梦中能感觉到悲痛、伤感，则有不好的可能预示，预示着近期你财运方面要注意以免丢失，下面是周公解梦梦见殴打异性吉凶和宜忌。

梦见殴打异性1

梦见殴打异性是什么意思？周公解梦：

梦见殴打异性，象征着你近期运势不错，将在人际交往方面进展很顺利，会结识很多不错的新朋友，并获得大家的好感和赞誉。

工作者梦见殴打异性，意味着你近来的生活过得很稳定，能够有效完成自己的工作，比之前有更多的晋升机会，承担一些额外的责任。

商人梦见殴打异性，代表着你财运上升，正在做的生意将会红红火火，顺利赚取利益，还将有不错的投资机会，把握机会，就能顺利收获成功。

单身者梦见殴打异性，暗示着你近期的感情运势不错，将有不错的恋爱对象出现，

并会有与之一起外出游玩的机会，要把握机会，展现自己的优秀，真诚待人，就能顺利收获爱情。

恋爱者梦见殴打异性，表示着你近期感情运势不错，表露了你想要将爱情升华的迫切渴望。可以跟对方袒露心扉，相信你们之间的感情，让你们的爱情开花结果。

学生梦见殴打异性，预示着你近期的学习运势很好，不仅在学习中感到轻松，还能在考试中取得优异的成绩。要继续勤勉努力，争取学业上的更大成功。

投资者梦见殴打异性，标志着你交友方面的运气很顺利。这时最好由你来领导这群好友，保证可以得到大家的信赖，彼此和睦相处。

已婚者梦见殴打异性，寓示着你的家庭将会十分和谐，你能够将家庭打理的很好，而且会与家人相亲相爱，过上幸福的生活。

年轻人梦见殴打异性，寓意着你对他人尽心竭力，和他们的感情会更加深厚，会得到他人的赞扬。

梦见殴打异性2

一、现代解梦

1、梦中遭无关人员殴打

预示着梦者霉运来袭，会面临很多挫败，要坚信自己可以冲出困境，摆脱现状。凶3分；不过若梦中梦者正在抵挡别人殴打，则意思正好相反，是工作上取得晋升的意思。

2、梦中伴侣遭遇殴打

暗示着你们的感情天长地久，双方情深意浓。

3、梦中殴打他人

代表梦者真心为别人付出，得到了人家的认同和欣赏夸奖。

二、原版解梦

1、《敦煌本梦书》

遭他人毆打于梦境，不祥之兆，预示灾难。

2、《梦林玄解》

遭他人毆打于梦境，不祥之兆，寓意失去受损。

3、《周公解梦》

遭他人毆打离世于梦境，乃祸事将离之意。

毆打他人于梦境，乃为人所赞之人，有声名鹊起之意。

配偶遭毆打于梦境，意为夫妻二人琴瑟和鸣，情比金坚。

遭无关之人毆打于梦境，不祥之兆，霉运临头。

胸膛遭毆于梦境，意有刑狱之危。

梦见靠自己打败了别人，这意味着他奉献给别人，也会得到别人的称赞。

如果梦见自己打败了别人，他会受到别人的表扬。

原版周公解梦

梦见被打了，一个大杀人犯。《敦煌本梦书》

被打死，走向灾难。《周公解梦》

梦想被打败了。梦见被打，失物就来了。《梦林玄解》

打人成名。《周公解梦》

他妻子被打了，他觉得自己很坚强。《周公解梦》

陌生人打自己，但自己是主人。《周公解梦》

捶胸顿足，坐牢。《周公解梦》

心理学解梦

梦的解释：玩是身体亲密接触，象征友谊。

精神分析：梦见自己打别人，意思是他会尽力帮助别人，也会被别人称赞；梦见唆使别人打人，这是吉兆。挨打的人会是你最好的朋友。梦见本人被一个与自己无关的人殴打，这是一个坏兆头，也是一个坏兆头。如果梦到最终被杀，这表明所有的痛苦和灾难都将结束，他将过上非常幸福的生活。如果病人做了这个梦，他的身体会很快恢复。梦见击中了自己的胸部，这是一个不祥的征兆。

一个微信号可以注册几个视频号

微信视频号运营规范

一、原则

我们一直致力于为用户提供优质的服务体验和网络信息，为了更好地维护安全、有序、绿色的网络信息空间，我们确定以下运营基本原则，不仅作为平台使用者一切权责的基础，更期待你与我们携手共同维护平台运营秩序、规范自律、互融共进。

诚实使用

使用虚假的信息创建帐号、故意误导他人、干扰真实的平台数据以及其他弄虚作假的行为，将损害平台每一位用户的权益，这是不被允许的。

分享好的内容

平台提倡分享优质的内容信息。不允许传播对他人有害、令人极度不适、不利于青少年身心健康等不良信息。

不干扰他人

用户自主使用视频号的前提是不得干扰其他用户的使用，包括直接或间接的干扰。

二、须遵守的协议和规范

使用微信视频号的服务或接入微信视频号平台（以下简称“平台”），你必须阅读并遵守《腾讯微信软件许可及服务协议》《微信个人帐号使用规范》《微信公众平台运营规范》等相关协议及规则。本运营规范是在上述协议及规则的基础上进行解释和说明，相关内容和举例旨在帮助你更加清晰地理解和遵守相关协议和规则，以便能够更加顺利地使用，而不是修改或变更上述协议及规则中的任何条款。

三、帐号有序注册

3.1一个微信帐号只能注册一个视频号。

3.2帐号名称应当与简介的内容相符，且不得与已注册成功的帐号名称重复。

3.3帐号名称、头像、简介等资料涉及色情、暴力等违法违规内容的，将不能注册。

3.4帐号名称、头像、简介等资料需保证客观、可识别、可信赖，禁止具有夸大性、误导性、过度广告性（包括各种形式的推广、营销、商业宣传）的表述。不得假冒公众人物或造成用户误会与公众人物有关，不得侵害他人姓名权、名誉权、肖像权、隐私权、知识产权、商业秘密以及其他合法权利。

3.5无正当理由，帐号名称与他人法律上的在先权利（如商标权）、微信公众平台较高知名度的帐号名称、其他平台有广泛知名度的帐号名称重复或存在混淆的，可能会无法注册。任何以包括但不限于添加无实质意义的字母、符号等方式作为避开、绕开名称规则的帐号，也可能无法注册；已经注册的，也将视为违反本规范的行为予以处理。

3.6帐号名称禁止使用以下名称：

3.6.1中国的国家名称、国旗、国徽、军旗、勋章以及中央国家机关所在地特定地点的名称或者标志性建筑物的名称（国家机关名称只有对应的政府机构才可使用，外资或合资企业名称中包含“中国”的，可以使用，如“宝洁中国”）；

3.6.2外国的国家名称（国外驻华领事馆等外国驻华机构全称包含该国家名的情况除外，如“美国驻华领事馆”）；

3.6.3带有民族歧视性的；

3.6.4夸大宣传并带有欺骗性的，如：“国酒”（不可包含夸大性的修饰形容词汇），“中国第一酒”（因为没有哪个酒的品牌可以称自己为中国最好的酒）；

3.6.5有害于社会主义道德风尚或者有其他不良影响的；

3.6.6有歧义、误导用户的，包括但不限于：冒充其他公司品牌，利用命名进行夸大宣传；

3.6.7日常通用的名词、名称或词汇的，例如：正能量、吃货、星座、运势、爱情、健康、养生、百科、段子、娱乐圈、网游等词汇。企业的简称为日常通用的名词、名称或词汇的，平台有权要求使用完整的企业/机构名称作为名称；

3.6.8单独以地域名为名称的（举例：北京、上海、深圳等）；

3.6.9绕过平台管理、为违法行为的沟通实施便利的命名，如为欺诈、违法交易等目的以个人手机号码等个人联系方式为名称。

3.7批量注册大量相似视频号的行为将会被禁止。

3.8不得创建涉及明星艺人的打投、集资、控评、八卦、爆料等相关帐号。未经明星艺人经纪公司（工作室）授权，不得创建明星艺人粉丝团/后援会等帐号，不得以粉丝团/后援会等名义进行活动。

四、禁止恶意使用

恶意使用，是指利用视频号以各种形式实施影响用户体验、危及平台或微信安全及损害他人权益的行为。一经发现，腾讯将根据违规情况对视频号及微信号采取相应的处理措施，并有权拒绝向违规帐号主体提供服务。恶意使用具体包括但不限于以下行为：

4.1不当注册

4.1.1恶意注册使用视频号，如频繁注册、批量注册、提供虚假信息注册视频号、买卖视频号及相关功能、使用违法侵权信息进行注册。

4.1.2擅自使用他人已经登记注册的企业名称或商标，侵犯他人企业名称权或商标专用权。

4.1.3擅自使用他人姓名、肖像，侵害他人姓名权、肖像权等合法权益。

4.2篡改功能

对视频号的功能、页面或文案等内容进行篡改，影响微信或视频号的原本功能、用途或意义。

4.3使用外挂

未经微信书面许可，使用插件、外挂或其他第三方工具、服务接入微信和相关系统。

4.4 诱导用户

4.4.1 利诱用户进行分享、关注、点赞和评论。比如以某种奖励进行诱导，包括但不限于：邀请好友拆礼盒，集赞，分享可增加一次抽奖机会等。

4.4.2 胁迫、煽动用户分享、关注、点赞和评论。比如用夸张、诅咒性质言语来胁迫、引诱用户分享，包括但不限于使用这些用语：“不点赞全家死光光”、“不点赞不是中国人”等。

4.4.3 诱导未成年人应援消费。

4.5 刷量刷粉

4.5.1 使用任何非正常手段获取包括但不限于粉丝、点赞、评论、阅读量等的虚假数据，包括但不限于利用第三方运营平台、外挂软件、系统漏洞在微信软件及服务中进行刷粉的行为。

4.5.2 制作、发布与刷量刷粉行为相关的方法、工具等内容，或对此类方法、工具进行操作或传播，无论这些行为是否出于商业目的，也将被严肃处理。

4.6 违法营销

4.6.1 利用视频号实施诈骗、传销、走私等违法犯罪行为，销售任何国家法律法规禁止和限制销售的商品或服务，包括但不限于枪支弹药、爆炸物、管制刀具、珍稀野生动植物、医疗服务、医疗器械、药物和保健品、烟草、证券或期货等投资类有偿咨询内容等。

4.6.2 未经相关部门许可，进行荐股、推荐金融产品等相关投资咨询活动（包括但不限于证券、期货、基金等）。或者以分享财经信息（如股市分析/行业分析）、投资技巧等为由将用户诱导或引流进行推广营销。

4.6.3 以任何形式参与、鼓励、促进或诱导他人排斥正常商业竞争的行为，或为前述行为的传播提供便利的。

4.7 恶意对抗

采取技术手段恶意绕开或者对抗平台规则，如以特殊代码、排版、画面设置等技术手段恶意躲避微信系统检测及违规处罚。

4.8 干扰其他用户

4.8.1 侵扰用户安宁、造成用户使用体验减损或者影响软件正常使用和运行，如频繁发送骚扰信息、垃圾信息、广告信息，过度营销或商业推广。

4.8.2 传播由第三方软件、网页或终端生成的具有识别、标记功能的特殊识别码、口令类信息，包括但不限于对用户造成诱导(比如诱导点击、浏览、关注、使用)或骚扰、以欺骗手段获取用户个人信息以及可能存在安全隐患的特殊字符集、特殊标识、特殊代码以及各类口令等。

4.8.3 传播违反《微信外部链接内容管理规范》的链接内容或域名，包括但不限于因违规已被限制或禁止在微信内传播的链接内容或域名。

4.9 使用不实身份

4.9.1 在帐号注册时仿冒他人，使用虚假信息进行注册；冒充他人发布内容，或其他故意让用户产生混淆的行为。

4.9.2 冒用身份，使用他人特征性信息，足以误导其他微信用户的。例如：视频号名称为某公司著名游戏产品名称，且在个性签名中暗示或明示其为该游戏产品的客服人员。

4.10 对他人进行人身攻击

公然侮辱他人、公然败坏他人名誉或损害他人人格的行为。

4.11 欺诈、可疑、不诚信等内容或行为

利用隐瞒、诱骗、发布虚假内容等手段欺诈用户，可能使用户财产等遭受损失的行为。

五、不得传播不良信息

我们希望让用户在视频号上看到真实、安全的内容。真实与安全，有助于更优质的分享。传播不良信息的行为一经发现，腾讯将根据违规情况对视频号及微信号采取相应的处理措施，并有权拒绝向违规帐号主体提供服务。

平台禁止传播以下不良信息：

5.1国家法律法规禁止的内容

5.1.1违反宪法确定的基本原则的；

5.1.2危害国家安全，泄露国家秘密，颠覆国家政权，破坏国家统一的；

5.1.3损害国家荣誉和利益的；

5.1.4煽动民族仇恨、民族歧视，破坏民族团结的；

5.1.5破坏国家宗教政策，宣扬邪教和封建迷信的；

5.1.6散布不实信息，扰乱社会秩序，破坏社会稳定的；

5.1.7散布淫秽、色情、赌博、暴力、恐怖或者教唆犯罪的；

5.1.8侮辱或者诽谤他人，侵害他人合法权益的；

5.1.9煽动非法集会、结社、游行、示威、聚众扰乱社会秩序；

5.1.10以非法民间组织名义活动的；

5.1.11含有法律、行政法规禁止的其他内容的。

5.2侵犯他人合法权利的内容

5.2.1发送或传播侵犯他人知识产权的内容，如发送或传播侵犯他人著作权及相关权利、商标权、专利权等内容的；

5.2.2未经授权发布他人身份证号码、联系方式、家庭住址、微信号、照片等个人隐私资料，侵犯他人肖像权、隐私权等合法权益的；

5.2.3捏造事实公然丑化他人人格，或者通过侮辱、诽谤等方式损害他人名誉、荣誉，侵犯他人名誉权、荣誉权等合法权益的，包括但不限于明星艺人粉丝互撕谩骂、拉踩引战、造谣攻击等各类有害信息；

5.2.4未经授权发布企业商业秘密，侵犯企业合法权益的；

5.2.5其他侵犯他人合法权益的行为。

5.3不实的信息

本规范所称的不实信息，指没有相应事实基础，通过捏造或扭曲事实、隐瞒真相而产生的信息。包括但不限于：

5.3.1涉及反对宪法确定的基本原则、社会主义制度、危害国家统一、主权和领土完整、泄露国家秘密、危害国家安全或者损害国家荣誉和利益等政治类不实信息；

5.3.2煽动国家、地区、民族、种族、宗教间仇恨、歧视、误解，损害善良风俗的不实信息；

例：今天上午日本发生9.0级地震！是中国人就挺起！！扩散出去！！！！

5.3.3扰乱社会秩序、引起或可能引起公众恐慌的不实信息；

例：震惊：在中国吃猪肉等于自杀！！

急急急请告诉你的熟人近期不要吃海鲜了。请火速转发！

5.3.4宣扬邪教和封建迷信的不实信息；

5.3.5与生活常识、公众话题相关的不实信息；

5.3.6其他不实信息。

5.4骚扰、煽动、夸大、误导类的信息，包括但不限于以下情况：

5.4.1标题含有危害人身安全、惊悚、极端内容；或使用侮辱、脏话词汇，引人不适；

5.4.2以浮夸的描述，煽动人群要/不要去做某行为。

5.4.3以误导类的内容、描述，或者缺失、掩盖、歪曲事件具体信息和情况，使用户可能对时效性话题、事件产生错误理解或者不当关联的内容。

5.5危害平台安全的内容

5.5.1发送钓鱼网站等信息，诱使用户上当受骗蒙受损失；

5.5.2发送病毒、文件、计算机代码或程序，可能对微信消息发送服务的正常运行造成损害或中断。

5.6有损未成年人身心健康的内容，包括但不限于以下情况：

5.6.1残害、虐待、体罚未成年人的；

5.6.2涉及实施未成年人性侵害的；

5.6.3展示校园欺凌的内容；

5.6.4其他危害未成年人人身安全和健康的；

5.6.5推销或演示可能危害未成年人人身安全或健康的玩具物品的；

5.6.6含有未成年人饮酒、吸烟、吸毒行为的内容；

5.6.7披露未成年人的个人隐私或有损未成年人人格尊严的；

5.6.8展示未成年人婚育的内容；

5.6.9宣扬和鼓励未成年人厌学弃学的内容；

5.6.10歪曲和恶搞经典卡通形象或供未成年人观看的其他文艺作品；

5.6.11利用未成年人进行恶俗表演、超越未成年人身体负担进行表演、工作等；

5.6.12其他不利于未成年人健康成长、对未成年人价值观产生错误影响的内容。

5.7令人极度不适的内容，包括但不限于以下情况：

5.7.1出现人或动物自虐、自残、自杀、被杀、吸食注射毒品或违禁药品致残以及枪击、刺伤、拷打等令人极度不适的内容；

5.7.2含有尸体、骷髅等内容；

5.7.3含有暴力的内容，如家暴、校园暴力、斗殴等。

5.8低俗内容，包括但不限于以下情况：

5.8.1衣着暴露或疑似裸体；

5.8.2借助文字、声音、物品或者行为进行性暗示；

5.8.3侮辱性、羞辱性用语；

(1) 发布恶意辱骂、低俗色情等不友善评论；

(2) 对他人造成人格贬损、带歧视性的内容；

5.8.4违背社会基本伦理道德；

(1) 宣扬非主流婚恋观，如婚外恋等；

(2) 展示落后、恶俗的风俗习惯，如婚闹、童养媳等；

5.8.5展示动物交配细节；

5.8.6长时间聚焦两性隐私部位；

5.8.7如使用露骨的语言、图片等介绍情趣用品。

5.9通过虚构事实、编造故事发布“卖惨”内容，或扮丑，以实现吸引用户点赞、转发、关注或推广商品等目的，包括但不限于：

5.9.1利用未成年人、残障人士骗取用户同情；

5.9.2“卖惨式”推广商品；

5.9.3利用疾病、贫穷等对用户进行道德绑架；

5.9.4刻意扮丑引起用户不适。

5.10视频添加的描述（含话题）、链接、视频内文字等与视频实际内容不符，容易造成用户误解或诱导用户观看的内容，包括但不限于：

5.10.1使用与视频实际内容不符的夸张、诱惑性、极端性等词汇作为视频的描述、

视频内文字；

5.10.2故意隐藏关键信息，或使用指代不明或模糊的词汇作为视频描述；

5.10.3视频添加的链接与视频内容没有相关性；

5.10.4视频配音与画面不相关。

5.11批量发布通过近似的情景、文案、元素等编造的同质化内容，可能侵害他人知识产权、降低其他用户体验或造成骚扰的。

5.12含有伪科学、恐怖、猎奇的内容，包括但不限于：

5.12.1恐怖灵异类内容，可能引起他人不适或惊吓的；

5.12.2宣扬风水运势等内容

5.12.3没有科学依据，发布食物相克、违背自然规律等内容。

5.13可能降低用户体验的低质内容，包括但不限于：

5.13.1采用轮播文字、大字覆盖、简单拼凑内容；

5.13.2视频画质模糊、内容不完整、音画不相关、视频内容重复、视频画面内容过度剪裁、画面上下颠倒、视频黑边、扭曲或花屏等；

5.13.3通过混剪、拼接、P图等形式制作内容，杜撰名言，可能使用户受到误导或欺骗；

5.13.4视频内容所涉及的新闻或事件已严重超过时效。

5.14不规范医疗科普(科学性错误)，包括但不限于：

5.14.1不符合诊疗的规范流程；

5.14.2疾病防治、原理、检查、诊断、治疗、用药、护理手段存在错误；

5.14.3医学操作违背无菌、安全等基本原则；

5.14.4疾病、药品或其他医学词汇展示错误，可能造成误解;

5.14.5存在医学逻辑错误，无必然因果关系;

5.14.6其他医学科学性错误;

5.15不规范医疗科普(片面/夸大描述)，包括但不限于：

5.15.1通过单一症状、体征、表现、检查诊断疾病，违背医学诊疗常规；

5.15.2病因诊断过于绝对、片面，可能产生误解；

5.15.3治疗方法、效果评价过于绝对、片面，不具备普适性，可能产生误解；

5.15.4药物效果评价过于绝对、片面，可能产生误解；

5.15.5涉及病情介绍不完整，且诊疗建议不全面，可能产生误解;

5.15.6涉及仅通过个案做治疗手段或药物疗效评价，缺乏普适性;

5.15.7涉及通过患者自述/患者故事夸大自身医术行为;

5.15.8西医无诊断过程直接给治疗方案;

5.16不规范医疗科普(不符中医理论)，包括但不限于：

5.16.1中医谚语过分夸大疗效或不符合中医理论；

5.16.2带有宫廷秘方、祖传秘方、一招见效、根治根除、包治百病，“神药”“灵丹妙药”“最.....”“第一.....”“唯一”等字样，不符合药物管理规定；

5.16.3没有中医辨证或者辨证不准确的内容，如：“偏方”“妙招”“食疗治病”“茶饮”；

5.16.4涉及具有“排毒”功效的中药，不符合中医理论;

5.16.5宣传单味中药或具有药物功效的食物（药食同源）可治癌症，不符合中医理论;

5.16.6涉及“食物生克关系”的描述，不符合中医理论;

5.16.7无辩证，介绍某个穴位治疗某个疾病，如直接说刮痧拔罐艾灸有治疗效果，不符合中医理论;

5.16.8不符合中医理论，或提出能治病，或过度绝对提出所有人都合适提供代茶饮方子；

5.16.9涉及时辰决定生男女，根据食物的颜色、形状等以形补形，不具有中医理论依据；

5.17不规范医疗科普(医疗风险)，包括但不限于：

5.17.1涉及正骨、关节复位、牵引等教学，存在损伤脊椎关节风险;

5.17.2涉及拔火罐、针灸、火针、放血、注射教学等存在创面的行为;

5.17.3涉及恶性肿瘤治疗的相关内容，不适宜以科普形式广泛传播;

5.17.4医学操作违背无菌、安全等基本原则;

5.17.5心肺复苏、骨折包扎等救治过程不符合院前急救标准流程;

5.17.6涉及手术过程等具有创伤性的相关手术;

5.18不规范医疗科普(医疗营销)，包括但不限于：

5.18.1利用患者故事/病例分享诱导用户点赞/评论互动；

5.18.2通过两性低俗的医疗内容进行话题营销；

5.18.3通过“震惊体”医疗内容来博取用户关注；

5.18.4医疗科普描述片面/夸大；

5.19不规范医疗科普(医疗引流)，包括但不限于：

5.19.1在视频、评论区、个人签名进行疾病问诊互动；

5.19.2通过视频、评论、个人签名等方式引流到个人联系方式；

5.20《视频号常见违规内容概览》所列的其他违规内容。

六、遵守平台要求

6.1若腾讯自行发现，或收到他人投诉用户的行为或发布的内容不符合本规范时，腾讯有权在不另行通知的情况下采取减少推荐、删除内容、暂停或终止提供视频号相关服务等处理措施，并有权拒绝向违规帐号主体提供服务，如：限制与该主体相关帐号功能、封禁与该主体相关帐号等，同时，腾讯有权公告处理结果。若用户对腾讯的处理有异议，可按照页面指引发起异议申请或申诉。

6.2视频号可以进行认证，认证主体同意认证即视为同意遵守《微信视频号运营规范》和《视频号认证服务条款》，认证后该视频号视为认证主体使用，相关权利义务由该认证主体承担。视频号的认证主体应对视频号的管理员和运营者进行管理，并对他们的行为承担责任。未进行认证的视频号，由创建时的微信帐号主体承担该视频号的相关权利义务。

6.3如果平台发现并有合理理由判断你的帐号名称、头像、简介、背景图片、背景音乐以及发布的内容、评论存在较高的侵权可能性（比如信息带有权利标识但缺乏授权、内容来源明显不当），可能会自动限制该部分信息的传播。

6.4发布利用新技术（如虚拟现实、深度学习）生成或合成的非真实的音视频内容，应进行显著地标识，避免对其他用户造成误导、混淆。

6.5你使用视频号过程中上传、发布的全部内容，均不会因为上传、发布行为发生知识产权、肖像权等权利的转移。与此同时，你理解并同意平台为实现产品目的，会对你的内容进行使用，包括但不限于允许微信个人帐号用户予以分享、转发、收藏、在微信相关功能中予以引用或展示（如音乐视频、语音通话、状态等），允许微信公众帐号（简称“公众号”）、企业微信帐号予以引用或展示，出于为你宣传或介绍功能等目的以一定的方式在腾讯集团相关产品或外部渠道推广你的内容或素材。部分场景你可以自行设置是否允许引用或展示。带有侵权素材的内容，不允许上传、发布，平台一经发现将有权立即停止、限制对其的推广或传播。

6.6当你使用视频号直播功能，你应当遵守《微信视频号直播功能使用协议》；若你作为主播，你还应当遵守《微信视频号直播行为规范》。

七、其他

7.1视频号的内容是由用户自行上传的内容，虽然平台禁止传播不良信息，你仍须对内容进行审慎判断。

7.2本运营规范为动态文档，我们有权根据相关法律法规更新或产品运营的需要对其内容进行修改并更新，你可以及时查看以便获得最新信息。

7.3如需进行违规申诉，可将证明材料发送至邮箱channels@tencent.com，该邮箱仅用于接收视频号违规申诉，不受理用户投诉，请在客户端对应途径提交相关投诉。

如果你还想了解更多这方面的信息，记得收藏关注本站。