# 微信使用的一些小技巧[大全]

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-24

*第一篇：微信使用的一些小技巧[大全]微信的聊天技巧大全有哪些?微信是一款超过3亿人使用的手机聊天应用，支持发送语音短信、视频、图片和文字，同时也可以群聊。一起来看看微信使用的一些小技巧，欢迎查阅!微信安全隐患及防范措施微信有一个严重的安全...*

**第一篇：微信使用的一些小技巧[大全]**

微信的聊天技巧大全有哪些?微信是一款超过3亿人使用的手机聊天应用，支持发送语音短信、视频、图片和文字，同时也可以群聊。一起来看看微信使用的一些小技巧，欢迎查阅!

微信安全隐患及防范措施

微信有一个严重的安全隐患，提请注意。微信的头像和昵称可以随意设置。

这样，去冒充他人是非常容易的，比如别人可以下载你的头像，然后把昵称改成你的名字，然后完全可以冒充你，其他人无从分别。

他不仅可以冒充你去和通讯录中的人对话，而且还可以从一开始就冒充你让别人加为好友。

经 过测试，确认这的确是个大问题。我有个朋友不信，结果我用了一两分钟下载他的头像作为我的头像、我换成他的昵称，然后在一个群里我便以他的身份出现，我们别的朋友根本就觉不出来是冒充的。事实上，还可以以他的身份在朋友圈发布任何信息。身份识别上的漏洞，所带来的安全隐患是非常大的。希望引起注意。

解决方法：

1、加完朋友就改备注名，改完后备注名永远不会变;

2、不在微信讨论重要事，尤其有关钱财;

3、恶意的可以举报;

大家注意了，聊重要事情：语音确定身份;关注反常逻辑;请大家添加经验。

透过微信看人际关系

1、他开了微信，也知道你有微信，但没有主动加你，说明你们关系很一般，甚至对你有防备之心，至少没有沟通的欲望。

2、你主动加他，也报了姓名，没有回应，说明他根本不在乎你，或忘了你是谁，这时你可以将其从手机完全删除了。

3、两人互加了，但从没交流过一句话，说明你们还算不 上朋友，充其量只是一个熟人，你对他 来说，可有可无。

4、对方很在意你的分享，经常关注你的动向，但从不说话，说明你们正处于情感发展期，这时你如果主动沟通，如得到积极回应，说明其对你是真心的，否则，说明你目前处于弱势。

5、你经常关注对方，经常赞美或评论他的分享，每次或多 数都有及时回应，说明其很在乎你，珍惜相互之间的感情，不是一般的朋友。

6、如果他对你的赞美与评论从未有过回应，说明对方没把你放在眼里，或不方便回应，比如有人监控他的言行。

7、如果对方从未对你有过痕迹式的赞美与评论，说明他对你重视不够，或不愿与你拉上瓜葛，以免不必要的麻烦。

8、如果你发了一条个人心 情不安的信息时，能在第一时间给予回应并安慰你的人，是最在乎你的人，对方很有可能成为你的密友或贵人。

9、你看不到对方的朋友圈分享或相册，说明他对你有一定的防备之心，至少不愿你看到他的內心，你们之间已经有了距离。

10、如果你给他发信息，弹出一个框让你验证身份，说明你已经被他从微信通信录里删除，在对方眼里，你已经是一名陌生人。如果你发给对方的信息被拒收，说明你已经被对方打入黑名单成为对方不欢迎的人。

11、看到喜欢的文章或图片，或对 你的观点表示赞同，转走你的文章时，总是不忘留下一颗赞美一下，说明这个人的修养很好，是真君子!看看你朋友圈里有几个你真正的朋友，不行就删了吧!再留着也没意义了!以后人们离婚的原因大部分是因为手机而不是婚外情。现在跟很多朋友一起吃饭聊天对方都在不停的微信，语音，自拍，刷屏，心不在焉，不由的悲从心生，看别人不停的摆弄手机，自己也就得玩，否则气氛尴尬无比，回到家里也是如此景象，夫妻之间懒得交流，懒得倾听，各自忙着玩手机，所以我很认同下面这段话。

百年前躺着吸鸦片，百年后躺着玩手机，姿态有着惊人的相似。您可能没时间亲子，可能没时间尽孝，然而却花大把的时间捧着手机沉思、傻笑。

不 知不觉中我们形成了一种可怕的习惯，早晨睁开眼第一件事是摸摸手机在哪里，晚上睡之前最后一件事还是玩手机，似乎离了手机就与世隔绝一般的孤独。其实今日的智能手机与当初的鸦片一样、残食着我们的热情与灵魂，世界上最遥远的距离就是……我在你身 边，而你却在 …玩手机。

微信朋友圈里的十六种奇葩类型

1、广告型

常年发着各种广告：衣服、化妆品、佛牌。

2、自恋型

甭管是刮风下雨还是要死了,天天就是各种自拍。

3、虚荣型

只要坐在车里,到了复式房间必须要留下跟车和楼梯的合影。

4、英语型

自我感觉很小资，都是中国人，没事说什么鸟语。

5、炫富型

但凡有个小名牌就拼了命的各种照，要么就藏在身后或某个角落合影。

6、驴唇不对马嘴型

文字内容和照片一点不搭边，就是吓B扯。

7、脑残型

什么此生，此女子，此男子之类的非主流文字经常出现。

8、感慨型

天天就是感悟到了这个，看透了那个，人生应如何如何的胡扯。

9、拍饭型

无论饭前饭后必须照相，总拿手机先消毒，然后再吃饭。

10、文摘本型

天天都发励志，寓言，文摘，时刻告诫自己的完美主义，奋斗小青年。

11、瞎B赞型

甭管你是病了还是要死了，他都使劲的瞎B赞。

12、怨妇型

一天到晚只会发自己多么痛苦，悲伤，累，辛苦，别人怎么对自己不好。

13、情种型

除了爱情似乎什么都没有意义，三句不离男人，为情生为情死。

14、花痴型

偶像控，天天发些韩国，日本，外国的偶像美女帅男，自言自语感慨万分。

15、图控型

爱好收集漂亮，时尚图片，刷屏发图，发套图，各类型图片，不发会死。

16、闷骚型

只看别人的，自己从来不发的。

**第二篇：如何使用微信？微信有什么使用技巧？**

如何使用微信？微信有什么使用技巧？

微信这个软件相信大家都不陌生，虽然大家对微信这个软件不陌生，但是很多人对微信里的一些使用技巧还是陌生的，因为微信里有很多非常实用的技巧很多人都不太清楚，下面小编来和大家说一下微信里的一些使用技巧，这些技巧可以帮助你更好的使用微信，一起来看看吧。

1.微信群@所有人

首先打开微信群，然后点击右上角的小人按钮→微信群设置选项→群公告→编辑公告→点击右上角“完成”→点击“发布”→@所有人。

不过@所有人的功能只有群主才有，如果你不是群主又想@所有人，那么进入——微信群设置选项——群主管理转让，让群主把群转让给你。

3.设置未读消息

当你接收到微信消息，但是你没有时间去回复，所以你想着等一会再回复，但是后来就忘记了。那么要怎样才不会忘记回复？具体方法：点击要设置成未读消息的消息，向左或者向右滑动，点击标为未读。

4.误删微信聊天记录恢复

很多人和朋友聊天都是通过微信这个软件，因此微信里也会存放很多重要的聊天记录，那么如果我们在使用微信的过程中不小心误删了其中一些聊天记录该怎么办呢？这种情况下有什么办法可以恢复吗？在有备份的情况下我们可以利用备份文件恢复误删的微信聊天记录，如果在没有备份的情况下我们就只能借助于数据恢复软件恢复啦，这里小编向大家推荐强力安卓恢复精灵这个软件，强力安卓恢复精灵是个操作简单功能强大的数据恢复软件，可以恢复包括微信聊天记录在内的各类手机数据，我们只需将手机与电脑连接然后扫描即可顺利恢复误删的微信聊天记录啦。

**第三篇：《新中国式家长学堂》微信使用小技巧**

《新中国式家长学堂》

新中国式家长学堂家长教育指导师培训：

中国家庭教育研究所、北京家园共育教育科技中心于2024年4月18——4月24日在北京举办“十二五”科研规划重点课题《新中国式家长学堂》家长教育指导师培训。

如果您比较重视家庭教育，刚好比较认同我们的教育理念，请把我们推荐给您身边的人，请让更多的人加入到关注家庭教育的行列。公众号搜新中国式家长学堂的首拼即

--“xzgsjzxt \"或直接扫描以下二维码。

【微信使用小技巧】

太多人不经常使用微信或刚开始使用微信，为了让您快速掌握一些使用技巧，尽快享受到微信时代的乐趣，《新中国式家长学堂》特别为您整理了以下内容，希望能快速帮您学

会一些微信的使用技巧。【

一、关注公众账号】 方法一：点一点 在微信4.5新版中 打开文章后 点击右上角

然后点击“查看官方账号”

点击关注即可 例如： 现在点击右上角 点击“查看官方账号”

点击关注

就可以关注《新中国式家长学堂》了

方法二：搜一搜 打开微信 点击下方“朋友们” 点击“添加朋友” 点击“搜号码” 输入微信号 点击“查找” 点击关注

北京家园共育教育科技中心

www.feisuxs

《新中国式家长学堂》

例如：

输入微信号：xzgsjzxt（新中国式家长学堂的首字母）

就可以关注《新中国式家长学堂》了

方法三：扫一扫 打开微信 点击右上角 点击“扫一扫”

扫描二维码就可关注了

例如：

扫描下面的二维码，就可以关注新中国式家长学堂了

【

二、分享给朋友】

看到文章后 点击右上角

点击“发送给朋友”分享给指定朋友 点击“分享到朋友圈”分享给所有朋友 点击“分享到腾讯微博”分享给微博粉丝 【

三、如何在朋友圈中分享纯文字】

朋友圈中 看到好的文字 希望分享时 一般一定要配图片 如何分享纯文字 首先长按你喜欢的文字

选择复制

然后选择右上角“照相机” 长按“照相机”可进入编辑框 然后长按编辑框中的空白处

选择粘贴 发送即可

微信正在改变我们的生活，改变我们的世界，学以致用，乐在其中...........北京家园共育教育科技中心

www.feisuxs

**第四篇：微信群使用**

总群、团队及区域核心群

建立一个微信群就建立一个市场，就建立了一个协会，就建立了一个商场。1.建立群规，例如：

××群规: 感恩遇见

请将自己群昵称修改为：自己的昵称●上级昵称【城市·等级】没有等级的【城市·意向 】

禁止刷屏 禁止发广告 禁止发动漫 禁止抢会员

禁止发与全球通无关的广告

禁止发黄图和黄视频

禁止长期潜水抢包，抢包不说话当挂踢 禁止私加好友，违规严重者即T！

……

感谢大家理解与配合！欢迎携手共创辉煌！

新人进群表示欢迎，并发群规知会，有违规现象时发群规警告。

2.问候与服务 每日上线一句

早上好，我是GETC官方客服 我的客服时间是09:00--21:00 我的电话是：\*\*\*

今天都在线的哦

欢迎您在我的工作时间随时联系我哦

工作人员要每日会员生日问候，不可间断，也可每日发一些心灵鸡汤，注意与会员的礼貌、开心互动。

会员疑问及时解答，有负面消息请及时联系私下解决，避免消极因素影响其他会员。

3.新人入群

互联网有东西可以查询可取得信任，如果在互联网上没有你任何的足迹和信息，这个人这个企业是很难值得信任的。新人入群后除表示欢迎知会群规外，还可发送宣传片链接、股权查询链接、官网微官网链接等等，取得新人信任同时方便他人了解。其他时间也可以情况而发送

对于所聊话题的处理，比如关于旅游的话题可以分享传统旅游的负面新闻等等都可引出GETC的高端品质游等，强调GETC服务理念。

4.身份明确

有组织的微信群让群友迅速有信任，规范群昵称，如AMY●全球通旅游管家、马正岳●GETC执行董事等，尽量通知新人按要求更改昵称。明确各自职责，不断促进群友之间的互动和交流，让大家参与，参与得越多，交流越深入，大家越了解，越了解越信任，越信任越转发。

5.信息发送

由管家推送旅行团报名信息，报名接龙。附带推送相关旅游目的地的美食、美景及活动特色等，活动美好说明，网上搜罗漂亮的照片及景点说明发送等促进报名。由市场部推出市场重大政策、公司政策动向等消息，格式要规范。

平时也可推送公众号关于官网路线的、景点的、旅游相关的，有没有促进定制团的可能。注意会员的聊天内容，选择推送官网相关产品出去，促进报名或发起定制等。

6.微课堂

制定培训计划课程，提前通知会员拉新人进群，选定主讲人、主持人，明确流程。

每周固定一个时间轮流在某个核心群进行培训会。为会员培训，主要讲解商业模式，推荐技巧，心态教育，微信营销，市场分析，财富规划，时间管理，情绪管理等主题。

每周固定一个时间轮流在某个核心群进行事业说明会，通知会员提前拉朋友进群，邀请专人进行说明。

每周固定一个时间轮流在某个核心群进行会员分享，邀请某会员进行分享，会后并解答疑问互动交流。

旅游临时群、照片群

1.问候与服务

2.信息发送

由管家推送旅行团报名信息，报名接龙。附带推送相关旅游目的地的美食、美景及活动特色等，活动美好说明，网上搜罗漂亮的照片及景点说明发送等促进报名。

由市场部推出市场重大政策、公司政策动向等消息，格式要规范。

平时也可推送公众号关于官网路线的、景点的、旅游相关的，有没有促进定制团的可能。

成团出发前要发送景点、美食美图等，旅行攻略、天气、注意事项、出团说明书等。

注意会员的聊天内容，选择推送官网相关产品出去，促进报名或发起定制等。

3.行程进行及结束

行程中鼓励成员发送手机里的照片到群，便于跟踪报道，跟踪报道发进群后鼓励成员转发； 行程后高清照片、视频、文章等经美化处理后发送到群给会员，鼓励会员多分享发圈； 行程后组织会员群内分享感受； 根据成员要求完成最后服务； 三个月后根据情况解散。

**第五篇：微信运营技巧**

1.请告诉我每一次沟通丶互动,推送的内容是谁,读者对这个人越了解,信任度越高,他在公司职位丶姓名丶连系方式.2.简单就是力量,不要把自已的微信公众账号变成万能的功能的应用,可以免费听音乐丶机器陪聊,这些功能只会淡化企业核心的价值,请删掉这些功能,请记住,简单就是力量.3.微信营运的目是维持顾客的关系,99%的时间都用来培养顾客的信任度,请暂时忘记销售,天天促销，不如29天培养顾客,用1天的时间用来促销更有效,请暂时忘记销售.4.微信营销没有任何营销秘诚,比的就是投资和执行力,想不投入就能获取大量的粉丝是不可能的事情,不要只看到3个月获取90万粉丝的案例,先问一问他们投入多少资金和人力,如果你不想投入太多的资金,就要选择投入时间,再加入执行力的到位,才能达到你要的目的.5.不要忙于每一天推送大量的内容,给潜在顾客,创造可以跟读者沟通的话题,你要知道所有价值都来于沟通,推送再好的内容,不如跟读者沟通一次.6.想和读者创造更多沟通的机会,就要问读者更多的问题.问一问读者喜欢什么时间接收内容丶对自已公众账号提出宝贵的见意等等.7.不要被那些3个月100万的粉丝,冲昏了头脑,粉丝再多,如果不能转化成价值,就跟本没有用,我们需要的粉丝是那些目标粉丝,粉丝的质量,比粉丝的数量更重要.8.发布文章不一定要长篇大论,可是一定要引发读者的思考,一般内容在300至500字左右

9.关注竞争对手的微信,关注了10丶50个就有50个人教你怎样做好微信营销,你要做的就是优化他们所有的方法,请记住,竞争对手是最好的老师.10.新手开始学习玩微信,从关注优质的微信开始学习,记住那些优秀玩家的方法,每一天都拿笔记下来,自已对比一下那些地方可以做的更好,用利于自已以后运营微信公众账号.11.认真分析自已的行业,是否需要用微信公众平台,其实很多中小企业和个体老板,只要利用微信朋友圈就可以做生意,比如理发店丶美容店丶餐饮店丶快餐店等等.具体分析请看我写的淘宝卖家如何做好微信营销.12.怎样创作内容,内容一定要原创吗,不一定,如果你不想打造行业第一领袖的地位,内容不一定要原创,可是你一定要做一件事情,就是要加入自已的观点哦！

13.我们尊重顾客,可是千万不要讨好顾客,取消关注的迟早会取消关注,只要你一直提供价值,留下的总会留下来.14.微信营销要靠渠道,拥有渠道的好处就是,每一天你都能获得到稳定的粉丝,而不是一天进500粉丝，再过3天就没有粉丝进业,请记住，粉丝要一天天的增加,每一天都有新的读者关注.15.做微信营销是做个人微信还是做微信公众账号,我想这两个并不矛盾.可以相互的进行运营,如果你本人运作1到2个人的店面的话，建议用个人微信进行运作,如果是大店的话，一定要用上公众账号.16.不要被微信营销案例冲昏了头脑,那些100万的粉丝案例不真实,那些很真实的案例，你需要分析一下，他们投入了多少人力和物力,现在的营销案例忽悠人的多,自已认真去做好自已的微信运营.17.做微信营销见效很慢,粉丝沉淀就要花很多的时间,通常需要3个月沉淀的时间,才能收到一些效果和利润,最重要的就是一直坚持下去.18.要想在很短的时间里获取大量的粉丝,必须靠媒体，请记住成功靠媒体,当然了具体跟据自已的情况，是选择是做杂志媒体还是电视媒体.19.做微信营销坚持很重要,你写一篇文章,读者不一定认可你,可是当你写到50篇至100篇的时侯读者一定会认可你,所以坚持最重要.20.微信营销重视互动,因为它不象微博一样,可以吸引大量的人转发和评论,只有通过和顾客的沟通来取得顾客的信任.21.在准备营销产品之前,做好整个产品销售策划,推送的内容最重要,因为内容会直接影响读者的购买,内容预热是最好的方法.22.现在大家有一个误区,希望一切都通过微信营销来实现,最终要顾客购买产品之前,记住,不要忘了让顾客拔打订购电话,人与人交流最能解决购买当中的颖问.23.做微信营销,最好打通腾讯的产品一起使用,腾讯qq丶腾讯空空间一起使用,达到的营销效果更好,因为未来的移动互联网营销会走向人脉关系链的营销.24.做微信营销就等于在做一本行业精刊,重视的是内容的质量丶而不是内容的数量,高质量的内容会得到大量的人分享,会形成病毒营销,请记住,小而美的内容策略.25.微信营销的本身的功能是以经定好了的,真正能使微信营销发挥更大的威力的是,使用微信营销后面的那个人,所以我们除了学会使用微信功能，真正要学习是营销.26.有人问我微信是不是营销工具,我说，你认为是就是,你认为不是就是不是,一把刀你用它来杀人它就是杀人工具,你把它放到那里,就是一块破铁,所以不要和别人去争论这个事情,其实腾讯心知肚明.27.很多草根想按微博大号再玩微信,想弄个微信大号,这样的做法行不通,除非你能在很短的时间里获得大量的粉丝,并且是正规的操作,不正规的操作很容易被腾讯封掉,微信营销更适合企业.28.做好精准的关键词回复功能,这样能指导读者,通过什么样的方式更了解你本人和你的企业,获得读者的信任.29.珍对微信的认证对提升企业的信任度很重要,所以想尽一切方法早一点通过微信认证,微信认证的条件是,500的粉丝量和一个微博认证.30.千万不要一个人坐在家里学习微信营销,经常去一些微信营销qq群里，看一看大家都在聊什么样的话题,其实在这些群里你能学一很多东西.31.推送,不一定要每一次都推送文章,推广一些小的知识和技巧,也是很好的方法,只要能帮助潜在的顾客和读者都可以,我最近订阅了一个心理学习的微信账号,每一次都推送一条跟微博一样的内容给我，我很喜欢,因为信息量小，不会影响我的生活,并且可以学到新的知识，我很喜欢这样的公众账号.32.我见到很多人,经常用微信向自已的朋友推销产品,这是错误的做法,这么让你失去这个朋友，如果你想利用微信做生意,请重新申请一个账号，用来销售产品，千万不要向自已的朋友推销产品,这样会让朋友感到你这个人太没有人情味,太功利什么都跟着利益跑,很多朋友都会离你而去.33.微信的内容,选择合适的图片很重要,经常去和自已经相关的微博里获取一些行业里的图片,做微信营销要重视细节.34.推送内容,晚上推送内容最好,因为这些时间读者有足够的时间来阅读,白天推送内容，适合做产品的促销，当时顾客可以订购产品,带来产品真正的销售.35.企业先学好服务500丶1000个微信客户,用户多少不代表营销能力，仅仅是一个数量，用户的互动价值才是微信营销的核心，多创造和读者沟通的话题,让整个公众账号活跃起来.水不流动就变成的死水,公众账号没有活跃度就是一个死号,没有任可的价值.36.有必要学习一些写作技巧,怎样写标题,怎样排版丶怎样用文字激发读者的兴趣,关于写作的内容，在我的公众账号上有大量教大家写作的内容.此文仅代表本人的一点建议,请广大从业者自行判断,也希望和大家交流

另,本人提供各类微信相关服务,需要者请加QQ2848374626

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找