机构合作版 · 产品手册

11 个模块，一套平台，两种交付
平台我们给，运维我们担

面向医院、体检中心、健康管理中心、社区卫生服务中心、健康管理机构、养老机构，以及做机构客户的代理商。SaaS 开箱即用，也可以私有化部署到你自己的机房。

北京卓涛通讯技术有限公司 | 2026-11 版 | 定位：医疗卫生机构 AI + SaaS 技术赋能方

11	45 项	3 天	2 种
功能模块	机构工作台功能点	SaaS 开通上线	交付形态：SaaS / 私有化

01 平台定位：我们做什么，不做什么

机构买健康管理系统，最怕两件事：买回来没人用，用起来出了问题担责任。所以先把边界讲清楚。

我们做什么

提供健康管理的技术底座：健康档案、风险评估、干预方案、医患连接、服务包交易、检测供应链、分销分润、数据看板，以及部署和运维。

一句话：把机构想做但做不了的系统活儿，接过来。

我们不做什么

不做诊疗、不开处方、不替代医生做诊断。AI 只在健康管理范畴内做答疑、提醒、风险提示和建议，所有医疗行为归属合作签约医疗机构。

一句话：责任边界清楚，机构才敢用。

给机构的三个承诺：系统上线由我们实施，不用你养技术团队；版本持续升级，不用你二次开发；数据归机构所有，私有化部署时数据完全不出你的机房。

02 一个平台，两种交付形态

同一套系统，按机构的数据要求和 IT 能力选择交付方式。功能一致，差别在数据在哪、能不能定制、谁来运维。

SaaS 多租户 开箱即用

机构在平台开一个独立空间，独立域名、独立品牌、数据逻辑隔离。不用买服务器，不用招运维。

- 签约后 3 个工作日开通，账号即用
- 版本自动升级，新功能直接用
- 数据存放在平台云端，每日备份
- 按年订阅，前期投入最低

适合：社区卫生服务中心、诊所药店、中小健康管理机构、养老机构、刚起步的体检中心

私有化部署 独立机房

系统部署到机构自己的服务器或专有云，独立数据库、独立域名，数据完全不出机构网络。

- 独立数据库，数据归属机构，可对接院内系统
- 支持界面品牌、业务流程、报表的定制开发
- 按版本包升级，升级节奏由机构决定
- 提供部署实施、安全加固、运维支持

适合：公立医院、体检中心、国企与保险机构、连锁医疗集团、对数据出境有硬要求的单位

对比项	SaaS 多租户	私有化部署
上线周期	3 个工作日	2–4 周（含环境准备与数据迁移）
数据存放	平台云端，逻辑隔离	机构自有服务器／专有云，物理隔离
服务器与带宽	平台承担	机构提供，或由我们代采代维
版本升级	自动升级，无感	按版本包升级，机构确认窗口期
定制能力	配置级（品牌、流程、字段、报表）	配置级 + 代码级定制
系统对接	标准接口（HIS／体检系统需评估）	可深度对接院内 HIS、LIS、体检系统
运维责任	平台负责	我们提供运维支持，日常监控可代管
费用结构	年订阅费 + 服务包流水抽佣	一次性授权费 + 年度运维费（按规模评估）

两种形态可以混用：总部用私有化，下属门店或合作网点用 SaaS，通过统一账号体系统一看数据。这种组合在连锁体检和连锁养老里最常见。

03 模块总览

11 个模块，机构不必全买。按你的业务重心挑，模块之间数据是通的——买三个和买十一个，用的是同一套档案和同一批用户。

M01 居民端

H5 与微信小程序，居民自助建档、记录、看报告

M02 AI 健康管家

7×24 健康答疑，承接 80% 重复咨询

M03 风险评估与方案

健康评分、风险分层、个性化干预方案

M04 医护工作台

待办、咨询、计划、随访、团队协作

M05 机构管理后台

多租户、组织架构、权限、品牌装修

M06 服务包与交易

服务包上架、订单支付、自动分账

M07 检测供应链

检测产品选配、下单、报告回传入档

M08 分销与渠道分润

两级分销、佣金规则、结算提现

M09 营销运营工具

物料海报、装修器、自动运营、企微存档

M10 数据看板

经营、服务、健康三类看板与导出

M11 部署与运维

SaaS 开通、私有化实施、升级与备份

04 模块详解：功能 · 场景 · 解决什么

每个模块都按同一格式写：主要功能、谁在什么场景下用、解决什么具体问题、在哪些版本里开放。

M01 居民端

H5 门户 + 微信小程序

主要功能

- 健康档案：基本信息、既往史、用药、过敏、家族史，一次建档长期复用
- 健康测评：问卷式评估，出健康评分与风险等级
- 日常记录：血压、血糖、体重、睡眠、饮食、运动，支持拍照识餐
- 报告管理：体检报告拍照或 PDF 导入，自动识别关键指标
- 计划执行：饮食、运动、用药、复测提醒，按天推送
- 家庭共享：一个账号管多位家人，老人孩子分开建档

应用场景

> 体检中心：客户做完体检扫码进小程序，报告自动入档，不用人工录入。

> 社区：居民扫医生二维码绑定家庭医生，家里的血压计数据随手记，医生能看见。

> 养老院：家属在手机上查看老人月度健康报告，不用天天打电话问。

解决的问题

数据靠问、靠记、靠微信传 → 居民自己录，结构化沉淀进档案

报告躺在相册里没人看 → 拍照入档，指标趋势可查可对比

家属不知情、事后说不清 → 报告共享，服务过程有据可依

基础版 专业版 旗舰版 微信小程序需单独部署（25 个页面），H5 版无此限制

M02 AI 健康管家

承接重复咨询的第一道岗

主要功能

- 7×24 健康问答，覆盖饮食、运动、用药提醒、指标解读等健康管理范畴
- 常见问题首轮承接，答不了的自动转医生待办，不硬答
- 基于个人档案与近期数据给出个性化建议，不是通用模板
- 多轮对话记忆，同一个用户越用越准
- AI 生成内容标识与对话日志留存，可追溯可导出
- 按套餐限制每日对话次数（3 次 / 不限 / 不限 + 优先响应）

应用场景

> 社区家医：一个医生签了几百上千居民，重复问题 AI 先接，医生只看异常和需要判断的。

> 健康管理机构：晚上十点客户问“这个指标高不高”，有人应答，不用等第二天。

> 养老院：护理员拿不准的情况先问 AI，判断不了的再找合作医生。

解决的问题

一个人聊 5 分钟 × 100 人 = 一天没了 → AI 承接约 80% 重复问题

车轱辘话反复解释，说法还不统一 → 标准口径统一输出

下班后没人管 → 7×24 在线，急事引导就医

基础版 专业版 旗舰版　定位为健康管理助手，不做诊断、不开处方、不替代医生

M03 风险评估与干预方案

从“查出问题”到“给出方案”

主要功能

- 多维度问卷 + 检测数据，自动生成健康评分
- 风险分层：低、中、高，高危自动进入医生待办
- 方案生成：饮食、运动、用药提醒、复测计划
- 专病模板：高血压、糖尿病、高血脂、高尿酸、肥胖等
- 方案须医生审核后下发，系统不自动对患者下结论
- 方案执行追踪，未执行自动提醒

应用场景

> 体检中心：体检报告里一串箭头，客户看不懂。系统分层后，高危当天进医生待办。

> 养老院：入住评估按风险分级，护理等级和巡视频次有依据。

> 健康管理机构：营养师和健管师按方案模板执行，服务质量不依赖个人水平。

解决的问题

报告只有箭头，没有下一步 → 出可执行的饮食运动复测方案

分层全凭医生经验 → 系统标准化，谁来做都一致

方案千篇一律，客户不买账 → 按人、按病、按地域饮食习惯生成

基础版 专业版 旗舰版 专病模板数量随版本递增

M04 医护工作台

医生和健康管理师每天打开的那一页

主要功能

- 待办中心：异常数据、未回复咨询、待随访、计划未执行，按风险排序
- 患者列表：按风险、标签、签约医生、服务包筛选
- 在线咨询：留言回复、常用语模板、批量处理
- 计划管理：制定、下发、调整、看执行率
- 随访：定期随访任务、随访记录、随访结果归档
- 团队协作：医生、健管师、护士分工与转交

应用场景

> 社区家医：早上上班先看待办，处理完就是一天的工作量，不用翻微信找谁找过我。

> 健康管理机构：一个健管师管 200–500 个客户，靠待办驱动而不是靠记忆。

> 体检中心：报告出来后，医生按高危名单集中随访，效率高且不漏人。

解决的问题

几百人不知道先管谁 → 待办按风险自动排序

服务做没做、做了多少，说不清 → 全程留痕，可统计可考核

全靠微信，消息淹没在聊天记录里 → 工作台集中处理，历史可查

基础版 专业版 旗舰版 基础版 3 个医生账号，专业版 15 个，旗舰版不限

M05 机构管理后台

一个机构一个独立空间

主要功能

- 多租户：一个机构一个独立空间，数据逻辑隔离
- 组织架构：科室、门店、团队，支持多级
- 员工与权限：角色权限、数据可见范围
- 服务包配置：上架、定价、权益定义
- 站点装修：门户页、小程序首页自定义
- 机构品牌：LOGO、名称、专业版起支持自定义域名

应用场景

> 连锁机构：总部管门店，各门店只看自己的客户和数据。

> 单体机构：一个管理员管全部，配置由我们代做，教会为止。

> 医院：按科室分权限，体检中心和健康管理中心各管各的，院长看汇总。

解决的问题

多门店数据混在一起 → 多租户隔离，各看各的

系统里还挂着别人的牌子 → 品牌、域名可换成机构自己的

没人会配，买回来闲置 → 我们代配 + 培训，上线即能用

基础版 专业版 旗舰版 自定义域名与品牌定制自专业版起开放

M06 服务包与交易中心

把服务变成能卖、能分账的商品

主要功能

- 服务包上架、定价、权益定义，支持机构自有服务包
- 商品关联：服务包内可捆绑检测产品
- 在线支付：微信 JSAPI、Native 扫码、对公转账
- 自动分账：平台、机构、代理按规则分，订单完成即结算
- 优惠券、拼团、限时价等营销玩法
- 到期提醒与续费管理

应用场景

> 体检中心：体检套餐之外加一个 499 的年度健康管理包，检后有人管，客户愿意买。

> 社区卫生服务中心：服务包零成本上架，卖出去拿 60% 分成。

> 健康管理机构：自有服务包上架到自己的门户，收入全归自己。

解决的问题

有服务但没法产品化 → 打包成可售服务包，明码标价

收钱和分钱靠手工记账 → 支付即分账，账目可查

客户到期没人管，复购靠运气 → 到期提醒，续费自动化

基础版 专业版 旗舰版 基础版 3 个服务包，专业版与旗舰版不限

M07 检测供应链

没有检测数据，健康管理就是空谈

主要功能

- 检测产品库：尿检、血检、血压计、体脂秤等按需选配
- 服务包内嵌检测，客户买包即含检测
- 全链路：下单、发货、采样、回寄、出报告
- 报告自动回传并结构化入档
- 异常指标自动触发预警与医生待办

应用场景

> 养老院：批量配检测产品，护理员按周期采样，报告自动进老人档案。

> 社区：家医签约包里带一次尿检，居民在家采样，不用跑医院。

> 健康管理机构：给客户配季度检测，用数据证明服务效果。

解决的问题

机构自己找供应商，质量和价格都没底 → 平台统一供应链，一件起配

报告回不来，服务断在半路 → 全链路追踪，报告自动入档

没有客观数据，效果无法证明 → 检测数据成为干预依据和成果

专业版 旗舰版 基础版可按需单点开通

M08 分销与渠道分润

让机构自己的渠道能带得动

主要功能

- 两级分销：一级直推、二级间推，比例可按服务包单独配置
- 专属二维码与链接，客户扫码自动归属，先绑先得
- 佣金自动记账、冻结期、结算与提现
- 团队看板：下级业绩、团队客户、佣金明细
- 客户绑定保护：12 个月，成交自动续期

应用场景

> 机构发展自己的代理团队：给合作药店、健身教练、保险代理人开分销身份。

> 代理商推广机构服务包：一个二维码，谁扫的算谁的，佣金自动到账。

> 连锁机构：门店之间、员工之间的推荐关系也能算清楚。

解决的问题

靠人记账，分钱容易错、容易吵 → 系统自动记佣，规则透明

客户归属扯皮 → 先绑先得，12 个月保护期

渠道没动力推 → 佣金实时可见，提现顺畅

专业版 旗舰版 分润严格控制在两级以内，不做多层级返利

M09 营销运营工具

不用会设计、不用天天盯着

主要功能

- 物料生成：海报、二维码、推广图文，带专属归属码
- 装修器：门户页与小程序首页可视化配置
- 自动运营：随访到期、复测到期、计划未执行自动提醒
- 企微会话存档：沟通留痕，服务过程可查
- 内容库：健康科普文章、图文素材直接取用

应用场景

> 代理推广：一键生成带自己二维码的海报，发朋友圈就行。

> 机构运营：随访和复测提醒自动发，不用专人盯着 Excel 打电话。

> 合规要求：企微沟通全程存档，出问题能调取记录。

解决的问题

不会做物料，推广靠口头 → 模板化生成，人人能出图

提醒靠人记，漏了就漏了 → 规则触发，自动推送

沟通没证据，纠纷说不清 → 会话存档，可导出

基础版 **专业版** **旗舰版** 企微会话存档与自动运营自专业版起开放

M10 数据看板

做了多少、效果如何，用数据说话

主要功能

- 经营看板：签约数、服务包销量、交易额、分润支出
- 服务看板：咨询量、响应时长、随访完成率、计划执行率
- 健康看板：风险分布、异常指标排行、改善率趋势
- 员工业绩：医生与健管师的服务量与服务质量
- 数据导出：Excel 导出，可直接做汇报材料

应用场景

> 院长：看签约履约率和增值收入，年终汇报有材料。

> 科室主任：看医生服务量和响应时长，考核有依据。

> 健康管理机构：看客户改善率，用来做续费和转介绍的说服材料。

解决的问题

做了多少说不清 → 服务量、完成率、响应时长全有数

考核没依据，干多干少一个样 → 员工业绩可视化

效果无法证明，续费难谈 → 改善率趋势做说服材料

基础版 专业版 旗舰版 旗舰版支持自定义报表与多维分析

M11 部署与运维

系统我们装，问题我们扛

主要功能

- SaaS 开通：3 个工作日上线，含租户、管理员账号、默认服务包模板
- 私有化实施：环境准备、系统部署、安全加固、域名证书配置
- 数据迁移：历史客户档案、订单数据批量导入
- 版本升级：SaaS 自动升级，私有化按版本包升级
- 备份与安全：每日自动备份，配合等保测评提供材料
- 监控告警：7×12 响应，重大故障应急处理

应用场景

> 公立医院：数据必须留在院内机房，选私有化，我们上门实施。

> 社区卫生服务中心：没有 IT 人员，选 SaaS，三天就能用。

> 连锁集团：总部私有化，门店 SaaS，统一账号看数据。

解决的问题

没有技术团队，系统没人维护 → 部署运维我们负责

数据敏感，不敢放公有云 → 私有化部署，数据不出机房

上线周期长，项目拖着就黄了 → SaaS 3 天，私有化 2–4 周

全部版本　私有化部署单独评估报价

05 四类机构怎么组合

模块可以单买，但真正跑起来靠组合。下面是四类机构最常见的搭配，直接照着配就行。

体检中心 / 健康管理中心

组合： M01 居民端 + M03 风险评估 + M04 工作台 + M06 服务包 + M10 看板

路径：体检报告入档 → 风险分层 → 高危随访 → 卖年度健康管理包 → 复检复购。核心是把“检完就结束”变成“检后有人管”。

社区卫生服务中心

组合：M01 居民端 + M02 AI 管家 + M04 工作台 + M06 服务包

路径：医生出二维码 → 居民扫码绑定 → 数据授权 → AI 首轮答疑 → 医生看异常 → 服务包分成。核心是让家庭医生签约真正能履约。

养老院 / 康养机构

组合：M01 居民端 + M03 风险评估 + M04 工作台 + M07 检测 + M10 看板

路径：批量建档 → 入住评估分级 → 日常体征监测 → 异常预警 → 家属月报。核心是把健康管理打包进养老服务费，提升溢价和入住率。

健康管理机构

组合：M01 + M02 + M03 + M04 + M06 + M08 + M09 + M10（全套）

路径：自有服务包上架 → 团队分工执行 → 分销扩客 → 数据证明效果 → 续费转介绍。核心是把 Excel 和微信里的客户搬到系统里，让服务可复制。

06 合作方式：五种，按你的情况选

没有一种合作方式适合所有机构。想轻投入的走分成，想自己收钱的买平台，数据敏感的做私有化。

方式一　SaaS 年订阅

适合：有预算、想长期做健康管理、要自己品牌和数据的机构

费用	包含	另计
基础版 ¥2,999／年　专业版 ¥9,999／年　旗舰版 ¥29,999／年	平台全部模块使用权 + 医生账号（3／15／不限）+ 服务包（3／不限／不限）+ 部署运维	平台按服务包流水抽佣 8%／5%／2%

方式二　平台使用（不含服务包）

适合：健康管理机构、有自己产品体系的机构，用自己的服务包和定价

费用	包含	收入
仅付平台使用费，比“平台 + 服务包”模式低 40%–60%	平台全部功能，服务包内容由机构自建	机构自有服务包收入全部归机构，平台不参与分成

方式三　渠道分成（零开通）

适合：社区卫生服务中心、诊所、药店等有客户信任但不想投预算的机构

费用	包含	收入
¥0 开通，不投研发、不承担运营成本	机构账号 + 专属二维码 + 平台统一的服务包、系统、供应链、履约	服务包分成 60%（199 得 ¥119.4／499 得 ¥299.4／999 得 ¥599.4）

方式四　供货入驻

适合：保健品牌、器械厂商、检测机构、体检套餐供应商

费用	包含	结算
¥0 入驻	产品进入平台货架，由平台渠道和代理体系分销	按供货价结算，平台赚取渠道差价

方式五　私有化部署

适合：公立医院、体检中心、保险与国企、连锁医疗集团、数据不能出机房的单位

费用	包含	可选
一次性授权费 + 年度运维费，按部署环境、账号规模、定制范围评估	系统部署、数据初始化、安全加固、培训、首年运维	院内系统对接（HIS／LIS／体检系统）、定制开发、专属运维

怎么选：算一笔账就清楚——如果你一年能卖出 100 个 499 服务包，走渠道分成拿 60% 是 2.99 万，比自己买专业版 9,999 再加 5% 抽佣更划算吗？不一定。分成模式前期零投入但长期分成高，订阅模式前期有投入但每一分收入都归自己。规模小先分成，规模上来了换订阅。

07　平台 + 运维：我们具体负责什么

买系统最怕的是“交付即失联”。所以把服务内容写进合同：谁做什么、多久响应、什么算故障。

实施交付

开通租户、配置组织架构与权限、上架服务包、配置门户与小程序、导入历史数据。

SaaS 3 个工作日，私有化 2–4 周

培训

管理员培训（后台配置、报表、结算）+ 医护培训（待办、咨询、计划、随访）+ 运营培训（物料、活动）。

线上 2 场 + 录屏资料，可加线下

技术支持

日常使用答疑、版本更新说明、故障处理。专业版配专属对接人，旗舰版配专属客户成功经理。

工作日 7×12 响应

版本升级

SaaS 自动升级，功能持续增加；私有化按版本包升级，机构确认窗口期后执行。

升级不额外收费

数据安全

每日自动备份、传输加密、权限最小化、操作日志留存；配合机构做等保测评提供技术材料。

备份保留 30 天

运营陪跑

上线首月提供运营建议：服务包怎么定价、话术怎么写、活动怎么做、数据怎么看。

旗舰版含季度复盘

服务等级	响应时间	恢复目标	服务方式
一般咨询	工作日 4 小时内	—	企业微信／电话
功能异常	工作日 2 小时内	24 小时内修复或给替代方案	专属群 + 远程协助
系统故障	2 小时内响应	8 小时内恢复	紧急通道，节假日待命
私有化现场	按合同约定	按合同约定	远程优先，必要时上门

08 上线路径：30 天跑起来

系统上线不是终点，第一笔服务包成交才是。所以路径按“能卖出东西”来排，不是按“装完系统”来排。

D0 **签约与需求确认**

确定合作方式、版本、账号数、是否需要私有化；签合同、付首款。

D1–D3 **开通与基础配置**

SaaS 开通租户、管理员账号；配置组织架构、角色权限、机构品牌。

D4–D7 **服务包与门户上线**

上架服务包、定价、配置权益；门户与小程序首页装修；二维码生成。

D8–D14 **人员培训与试运行**

管理员、医护、运营三场培训；导入种子客户 20–50 人试跑一个完整周期。

D15–D21 **跑通第一单**

用试运行数据调整话术和定价；完成首笔服务包成交与履约闭环。

D22–D30 **全员推广**

物料下发、渠道开号、活动上线；建立周度数据复盘机制。

私有化部署的时间轴不同：环境准备（1 周）→ 部署与安全加固（3–5 天）→ 数据迁移（3–7 天，视历史数据量）→ 培训与试运行（1 周）。整体 2–4 周，需要机构 IT 配合开放端口与数据库权限。

09 报价单模板

按机构实际需求选一条主线报价，最多叠加一条，避免客户比价疲劳。

问诊有道 · 机构合作报价单

机构名称：_____ 联系人／电话：_____ 机构类型：_____ 人数／规模：_____ 报价日期：_____ 有效期至：_____

项目	规格／说明	单价	数量	小计
平台年订阅费	基础／专业／旗舰版	¥_____	1 年	¥_____
私有化授权费	一次性（如适用）	¥_____	1 套	¥_____
年度运维费	私有化（如适用）	¥_____	1 年	¥_____
健康服务包	199／499／999（元／人·年）	¥_____	____人	¥_____
检测产品	按品类与数量	¥_____	____份	¥_____
定制开发	对接／私有部署／专属域名／培训	¥_____	—	¥_____
			年度合同额合计（含税／不含税）	¥_____

交易抽佣：____%（按服务包实际成交额结算） 结算周期：☐ 周结 ☐ 月结 结算方式：☐ 对公打款

服务内容：系统开通 + 培训上线 + 持续技术支持 + 专属对接人 交付周期：签约后最快 3 天完成开通上线

10 资质与合规

17 项

软件著作权

ICP

互联网电信增值业务许可证

✓

互联网医疗信息备案资质

OPC

丰台 AI 创业孵化器运营方

定位声明：问诊有道定位为医疗卫生机构 AI + SaaS 技术赋能方，不直接提供任何诊疗服务。平台提供的 AI 健康管家、风险评估、方案生成均属健康管理范畴，不做诊断、不开处方、不替代医生。所有医疗行为均归属合作签约医疗机构，确保服务合规、责任明确。

11 机构最常问的八个问题

1. 数据归谁？能带走吗？

归机构。SaaS 模式下数据存在平台云端但归属机构，合同终止时可导出全量数据（档案、订单、服务记录）；私有化模式下数据完全在机构自己的数据库里。

2. 能对接我们医院的 HIS／体检系统吗？

SaaS 版提供标准接口，常见体检系统有现成对接方案；HIS、LIS 的深度对接建议走私有化，我们提供接口文档和开发支持，工作量单独评估。

3. 医生年纪大、不会用怎么办？

工作台只保留医生真正要用的四个动作：看待办、回消息、开计划、做随访。培训按“一天工作流”演示，不讲功能菜单。上线首月有专人陪跑答疑。

4. AI 会不会乱说话，出问题谁负责？

AI 限定在健康管理范畴内应答，超出范围的自动转医生；所有 AI 回复带生成标识并留存日志；不做诊断、不开处方。医疗责任由签约医疗机构承担，平台承担技术责任，这条写进合同。

5. 私有化部署要我们准备什么？

一台服务器（或云主机，配置按并发规模评估）、公网域名与证书、数据库权限、端口开放。没有 IT 团队的话，我们也可以代采代维，费用另计。

6. 服务包卖不动怎么办？

这是最常见的问题，所以上线流程里包含“跑通第一单”——先用 20–50 个种子客户试跑，调定价和话术，再全员推广。运营陪跑首月免费。

7. 我们已经有微信和企微了，还要这个吗？

微信解决沟通，解决不了档案、分层、方案、留痕和结算。平台是那套“底账”，微信和企微继续用作触达渠道，会话还能存档进系统。

8. 合同最短签多久？能不能先试？

SaaS 按年签。可以先做一个 30 天试点：选一个科室或一个门店，跑通完整闭环再决定是否全院推广，试点费用可抵扣正式合同。

北京卓涛通讯技术有限公司 | 北京市丰台区科技园汽车博物馆西路创享独角兽 2 层
文中价格与政策以现行系统配置和签约条款为准，数据为方案测算口径，实际以机构配置与运营情况为准。