

# 入门指南

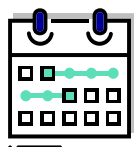
欢迎加盟 Expedia Group! 为确保您做好吸引旅客预订的准备, 请执行以下步骤。此外, 确保您和您的团队提供准确的用户资料以获得所需信息。



## 完成您的所有房型和房价计划信息

房型及其相应房价计划构成了贵酒店在 Expedia Group 市场的库存基础, 而且可订空房数量是促进头 60 天预订量的主要因素之一。

[Partner Central](#) > [房型和房价](#) > [房型、价格和政策](#) (在“设置”标题下)



## 审核贵酒店头 18 个月有竞争力的可订空房

提供超过 1 年的可订空房或单元可对合作伙伴在头 60 天内获得的预订量产生显著影响。我们已经为您填入了头 18 个月面向旅客的房价。请立即审核这些房价信息, 并记得检查的旺季、淡季和关房期间的价格。

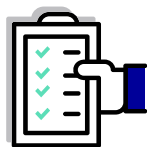
[Partner Central](#) > [房型和房价](#) > [管理房价和可订空房](#)



## 完整提供您的用户资料

如果您告知我们您与同事所负责的事务, 你们将会收到与职务和所负责事务更为相关的资讯。这样可以避免您的接待人员错过住客通知, 也可避免收益管理经理错过促销机会。

[Partner Central](#) > [您的用户资料图标](#) (编辑资料)



## 获得 100% 内容得分

90% 的旅客更倾向于预订有详细描述和照片的酒店。<sup>1</sup> 通过内容得分, 您可以了解贵酒店是否拥有旅客在预订同类酒店时希望看到的服务设施、政策与费用和照片。

[Partner Central](#) > [酒店详细信息](#) > [概述](#)



## 使用 Partner Central

使用 Partner Central 是完全掌握它的最佳方式。您可以了解改进住客关系、优化酒店收益等的方法。