# 劳斯莱斯租赁合同范本(精选4篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-02-11

*劳斯莱斯租赁合同范本1公司承诺我们的司机都是经过严格技术服务培训后上岗的，司机经验丰富、道路熟悉、服务意识强、有责任心、外貌端正、着装整洁、对待顾客如同亲人，做到行动文明，说话和气，始终保持一流服务，树立客户无小事行为准则。专业热情的服务好...*

**劳斯莱斯租赁合同范本1**

公司承诺

我们的司机都是经过严格技术服务培训后上岗的，司机经验丰富、道路熟悉、服务意识强、有责任心、外貌端正、着装整洁、对待顾客如同亲人，做到行动文明，说话和气，始终保持一流服务，树立客户无小事行为准则。专业热情的服务好每一位客人，认真仔细的执行好每一出车是我们的责任，你的十分满意是我们的追求 ！ 售后保障

如果您对我们的服务有任何不满，提出你的宝贵意见，我们的专业人员会马上跟进，给你一个圆满答复！

我们敢自豪地对您说：到李粤租车，是您的明智选择！

租车找李粤，安全好，服务好，信誉好，保障好，正规好，专业好，责任好，豪华好，舒适好，租车找李粤，是你不后悔的选择！

服务范围

婚庆用车：李粤租车为天下有情人提供提供甜蜜婚车服务。提供结婚用车，婚庆用车，新人，宾客等接送用车。

粤港澳跨境用车：如果您及您的商务同伴有出入香港、澳门的商务行程安排，李粤租车可以提供相关租车咨询、预订和国内统一结算服务。

接送接机服务：李粤租车提供预订机场接送机服务，帮助您及您的客户快速、便捷的完成商务出行。

点到点接送：如果您有短途商务出行计划，又想避免旅途劳累，李粤租车为您提供点到点接送租车，让您以更好的状态面对您的客户。

会务租车：如果您要举行一场大型会务活动，却缺乏会务所需的车辆，李粤租车可为您提供最佳会务租车方案，帮助您顺利完成会务接待活动

企业员工用车：与李粤租车签订租车协议的企业员工，凭工作证可享受同样优惠价格的个人租车服务。

长期租赁：李粤租车可以在广东珠三角等城市提供1年以上的企业长期租赁用车，可以根据客户需求采购车辆，并可提供司机配驾服务。客户租车期间，奔腾承担维修、保养、保险、年检等相关服务费用，提供一站式用车服务。

长租带驾服务：长租带驾是指客户连续租期在1年或1年以上的由李粤租车提供司机并驾驶租赁车辆的一种用车模式。长租带驾的租金由客户按月与李粤租车结算。李粤租车为所有长租车辆均设定了“月公里数限制”，长租期间的累计使用公里数超过额定里程，客户将按照李粤租车的“超公里收费标准”按合同约定的超公里结算模式向李粤租车支付相应的超公里费用。所有长租带驾的价格都由李粤租车专职销售人员与客户专项洽谈后确定。 长租带驾中，可按客户需求，提供包油或不包油服务，具体由李粤租车专职销售人员与客户洽谈确定。

驾租车服务：李粤租车租车提供配驾租车服务，无论是公务用车、接待用车，星级驾驶员将为您提供安全、舒适、周到的租车服务体验。

旅游用车：公司集会、个人包车旅游租车。

展览（博览）会用车 ：举办各类大型展览会或博览会，李粤租车公司可为您提供会展筹备工作用车，参展商务客人接送用车，观众参观用车。

节庆活动用车：举办各类节庆活动，李粤租车公司可为您提供节庆活动的工作用车、贵宾接待专车。

宾馆配套用车：李粤租车公司可为高档宾馆酒店提供配套贵宾用车服务，使您的客人在抵达宾馆前就享受或离开宾馆后能继续享受高档用车服务。

出租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、出租方根据承租方需要，同意将\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨载重量、\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌汽车、\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆租给承租方使用，经双方协商订立如下条款。

二、承租方租用汽车的用途只限于\_\_\_\_\_\_\_\_\_。承租方只有调度权，行车安全、技术操作由出租方司机负责。

三、承租主要负责对所租车辆进行维护保养，在退租时如给车辆设备造成损坏，承租方应负责修复原状或赔偿，修复期照收租费。因出租方所派司机驾驶不当造成损坏的由出租方自负，如果致使承租方不能按合同规定正常使用租赁车辆，承租方不但不付给出租方不能使用期间的租费，而且出租方每天还要偿付承租方\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。

四、租用期定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，承租方如果继续使用或停用应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向出租方提出协商，否则按合同规定照收租费或按合同期限将车调回。

五、租金每月为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，从合同生效日起计，每月结算一次，按月租用，不足一个月按一个月收费。

六、所用燃料由承租方负责。

七、违约责任。出租方不得擅自将车调回，否则将按租金的双倍赔偿承租方。承租方必须按合同规定的时间和租金付款，否则，每逾期一天，加罚一天的租金。

八、其他未尽事项，由双方协商，另订附件。

九、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执正本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

出租方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_承租方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

----------

甲方：乙方：甲、乙双方本着精诚合作、平等互利的原则，经友好协商，就相关租赁合作 事宜，达成如下，双方共同遵守：第一条合作范围甲方向乙方租用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（详见附件）以作甲方所属项目 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_会务现场布置之用。乙方同时配合甲方上述租用物之现场制作工程。第二条合作期限合作期限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日，共\_\_\_\_天第三条收费标准、结算方式

1、收费标准：以上物品租用连制作等工程服务内容费用总额为人民币 \_\_\_\_\_\_元（开票加收\_\_％）。

2、结算方式：甲方签订本合同当日以现金预付总价款的\_\_\_\_％为定金，进 场验收后付\_\_\_\_％，余款于活动结束当天以现金一次性付清予乙方。第四条甲乙双方的权利和义务：

（一）甲方的权利和义务

1、负责提供活动场地，提供必要的活动协助。

2、双方签署合同之日起，甲方将其所属项目现场制作工程部分委托乙方代 理。

3、负责维护活动的治安秩序及保障乙方工作人员的人身安全，财物保管。

4、甲方应按约定如期向乙方支付器材租用费用，逾期\_\_\_天无故不支付，则 按每天\_\_\_％的标准向乙方支付滞纳金。

（二）乙方的权利和义务

1、乙方管理及工作人员在甲方场所活动期间，应遵守国家的法律法规，自 觉遵守甲方的规章制度，配合甲方管理人员的安排。

2、乙方必须根据甲方要求按时、按质、按量地完成相关作业。

3、甲方有权根据乙方活动内容及质量提出合理建议，乙方需积极与甲方进 行协商，并根据协商结果作相应调整。

4、应在协议约定时间内提供合同内容中的租用器材及相关作业，如因天气 原因及不可抗力因素阻碍活动进行，经甲方同意后可中止活动，已安排提供服务 的活动项目费用需照常支付费用

5、本次活动基本设施的验收日期为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_\_日第五条违约责任

1、乙方未能按合同规定时间如期合同内容中的租用器材及相关作业，则均 属违约，应给予甲方经济赔偿，赔偿金额按合同法有关规定执行。

2、若甲方未能够按期付款，则按合同法规定给乙方\_\_\_\_％滞纳金。

3、本协议委托内容确定以及费用总额、委托变更、中止、解除和提前终止 需双方书面确认。如任何一方违约，违约方须赔偿对方。第六条其它

1、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。均具有同等法律效力。

2、本协议中未尽事宜，双方协商解决，并另行签定补充协议。

3、本协议自签定之日起生效。甲方（盖章）：乙方（盖章）：法定代表人（签名）： 法定代表人（签名）：或指定授权人：或指定授权人：帐户：开户行：帐号：全称：本合同于\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订于\_\_\_\_\_

汽车租赁告知承诺书

承租人在使用租赁车期间应严格遵守国家各项法律法规，并承担由于违章、肇事、违法等行为所产生的全部责任及经济损失。

承租人在收到由交警部门或租赁公司发送的处理交通违法通知后，应在15日内自觉到交警部门接受处罚。逾期不接受处罚的，由租赁公司没收租车保证金，并将承租人信息上报诸暨市汽车租赁行业协会，租赁行业协会将该承租人列为不诚信承租人，并录入汽车租赁黑名单系统。列为黑名单的承租人将无法在全国范围内享受汽车租赁服务。对逾期45日仍未主动接受处罚的，租赁协会还将把承租人信息上报交警部门，交警部门将对该承租人驾驶证采取相应措施，并暂停该驾驶证相关业务办理。

本人已详细阅读并理解上述汽车租赁相关告知内容，愿意承担汽车租赁合同期内产生的各类交通违法、交通事故责任，并在规定时间内到交警部门接受处理。

承诺人：

年 月 日 诸暨市汽车租赁行业协会 制

汽 车 租 赁 合 同 书

甲方: 杭州品磊石材有限公司

乙方:

现甲乙双方经协商签订以下车辆租凭协议，具体内容如下：

一、甲方向乙方提供 车 辆

车辆所有人：杭州品磊石材有限公司:

车 型：

车 号：

价 格:元/天(含司机工资)

租赁期限:

租用日期:年月日，归还日期年月日

租金合计：

备 注：

二、双方责任及义务：

甲 方：

1.甲方提供租赁的车辆完好无损，各机械性能良好及提供专业司机驾驶。

2.甲方提供租赁的车辆必须手续齐全，(行车证、车辆购置附加费、养路费三证)，有关车辆所缴纳的费用均由甲方承担，其他如油料费、过路过桥费、停车费、边防签证费等费用均由乙方自己承担。

3.乙方在租赁期内，甲方无权以不正当理由收回车辆。

4.甲方严格要求司机做到安全平稳行驶、严格要求司机不带客人前往行程单以外景点、不推销、推荐产品、不索要小费、文明驾驶、不随客人游玩(以便良好休息)，并请乙方监督，如有违反，乙方有权投诉及要求赔偿。

乙 方:

1、乙方所租赁车辆应严格按本合同签订归还日期归还车辆，(也可提前与甲方联系续约).

2、乙方如在车租出后缩短行程,影响甲方的行程及其他租车计划,剩余天数租金将不予退还。

3、乙方保证按双方商定的线路行程行驶，(详见行程单)如一方须变更线路，须经对方同意，方可变更。

4、承租方若无专业驾驶员，可以由出租方推荐特约驾驶员，承租方须交付驾驶员劳务费，本市：50元/天(8小时)，长途：100元/天(10小时)，此种情况承租方不需要提供担保。注：本项8—10小时不论市内、长途均以承租方上车发车始计至承租方下车收车止，期间不论用餐、休停候车等均计时。超出上述时间加付司机劳务每小时20元。

5、乙方应体谅甲方司机辛苦，允许甲方司机在路途中短时休息、及为避免发生安全隐患，允许司机在午饭后、黄昏前休息半小时左右，允许司机在到达目的地后前往就近修理地点保养车辆。

6、为确保行车安全，乙方不得要求甲方司机疲劳驾驶，严禁夜间行车，每天行驶不得超过10小时，每日三餐按时进行，确保驾驶员精力充沛，安全行车，否则由此造成的交通事故由乙方承担全部责任。

7、乙方不得要求甲方司机走公路以外的危险路线。

8、在租赁期内，若因车辆自身隐患而导致乙方延误或无法前行，甲方将迅速安排替补车辆并现场租车完成原定行程所发生的费用由甲方承担。

三、计、收费规则：

1、日租期限以当天租出时间至第二天的相同时间为一个租期，时间为24小时，乙方如交车时间超时(4小时内按每小时30元计算，超过4小时按全天计算)。

2、途中司机吃住以及景点门票均由乙方承担.

3、付款方式：预付定金租车款的30%，使用车前支付租车款全款。

四、其他条款

1、司机持证上岗，司机门票由司机自行承担。(天池景区除外)

2、在行驶中，车辆出现故障无法前进，乙方容许甲方司机在4小时内进行修理，4小时内无法完成修理工作的，甲方将为乙方另行租车完成当日游览，费用由甲方支付，如果车辆在当日修复并追上客人，则继续使用原车辆完成剩余行程，如果车辆无法修复，甲方24小时内将用相同价位的车型替换，替换所产生的费用由甲方承担。

3、乙方行驶期间的人身意外伤害险由甲方代为购买，费用由乙方自理。

本协议一式两份，自双方盖章签字起即刻生效，如有异议甲乙双方协商解决。附加协议(与车辆租用合同书同等效力)

甲方(章)：乙方：单位名称(章)(个人签字)单位地址：单位地址：

法人代表：法人代表：

委托代理人：

一、方案概要

本策划书是关于在大学校园内开设一家自行车租赁行的方案。此自行车租赁行类似于时下各大景区内的流行的自行车出租，不过地点换成了需求更广的大学，其主要业务是对外出租自行车，目标市场是在校大学生，以租金为其主要利润来源。本出租行首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。总体战略目标是：“立足大学，树立品牌，步步为营，扩大规模，连锁经营”。

二、市场分析

1、可行性分析

中国大学呈现出集中化，规模化的态势。许多大学占地面积相当可观，建一所大学动辄就是上千亩地，如果是大学城，几个大学加起来面积甚至超过万亩。就我们华东交通大学来说，占地面积2800余亩，如此大的校园必然带来学生的交通问题，学生从宿舍到食堂、图书馆、教室等校园的其它地方步行10多分钟都是很普遍的。换成是南北区的话，来回20几分钟更是不用说的。在双港路这边，交大,财大两个紧邻的校园，步行来回恐怕也要至少半个小时。又累又浪费时间，这种状况给学生带来了很大的不便。但是如果有辆自行车，那么大学生可以2分钟到教室，3分钟到图书馆，5分钟到旁边的学校找同学，8分钟到附近双港路的各大超市和店面，周六周日可以叫上几个哥们儿去郊游，也可载上女友去野餐„„

大学很多娱乐休闲设施还不健全，对于课余时间较多，又比较爱玩的现代大学生来说，他们更忍不住好奇去周边的各个学校去游玩，打的出去有点奢侈，坐公交要步行很久，也不方便，自行车可以随时出动，即可以锻炼身体，有十分的环保、休闲、方便实用，目前我校的学生拥有自行车的并不多，周边也没有自行车出租店，每到周六、周日，自行车应该会有一定的市场需求。学校的电动出行车固然不错，但是受限于地点的原因，并不是能方便到广大的学生。

事实上，大学生的真正需要不是自行车而是自行车带来的方便，那么自行车出租服务无疑会解决这个问题，只要一两元钱就能尽情的享受自行车带来的便利，而且又没有自行车存放保管的问题。大学生有需求，自行车租赁行又能提供这种服务，这就是自行车租赁行产生的条件。同时，在下罗这里，华东交大，江西理工，财大三所大学学生众多，其潜在市场规模是相当可观的，即便是只能占领三分之一的市场，也能取得可观的回报。这是自行车租赁行的市场条件。所以从理论上讲，开设自行车租赁行的基本条件已经具备。

2、产品分析

出租自行车是一种服务型的产品，目前在我们学校及周边市场上几乎不存在这种服务，尤其是品牌化，专业化，规模化的根本没有。

3、竞争分析

目前在我们学校这边很少能看到提供出租自行车服务的组织，有的也只是在铁道路那边有个搞出租的，由于远离校园，市场竞争应该很小，所以面向大学生出租自行车在我们这边仍是一个空白市场。

4、选址分析

选择好的出租自行车的摆放点很重要，否则客源得不到保证。自行车停放可以在校内租个店面，摆放点在与保卫处协商后，看是否能在大学生活动中心斜对面的那个篮球场入口那设个摆放点，白天停放，晚上收回到店里。

三、综合分析

1、机会与威胁

面向大学生出租自行车的业务在我们交大尚无企业涉及，仍是一个空白市场，这是最大最有利的机会;但另一方面，由于开设自行车租赁行的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此租赁行是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

1、优势与劣势

由于我们本身是大学生，接近大学，清楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点。这是最重要的优势;另一方面，大学生创业社会经验不足，创业资金短缺，发展速度慢，市场很容易被抢占，这是最大的劣势。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，因此在条件成熟后应抓住时机尽可能快的扩大规模占领市场，在初期应采取快速渗透的市场营销策略。另外，要塑造品牌，走品牌化道路，虽然产品容易被复制但品牌却不能复制，品牌中包含的精神理念更不能被复制。

四、目标战略

通过直销的方式与顾客进行面对面的接触来销售，根据发展情况来进行适时调整，一年内建立在本大学的地位。我们的发展进度程序主要有以下几点：

(1)通过海报，条幅等方式进行宣传。在全校范围内举行一个关于自行车绿色环保出行的活动，或者举办一个情侣双人车慢骑之类的比赛，达到宣传我们车行的目的。

(2)车行运行一段时间后，根据学校具体的市场情况，再进行相应的市场战略调整。

(3)在未来两个月内，首先得得保证处于盈利模式。

(4)进行跟踪调查，两个月后进行全方位调整，加强自身服务改善，提高服务质量。

五、市场营销策略

目标市场：在校大学生

价 格：单人车 2元/小时 15元/一天

双人情侣车 4元/小时 25元/一天 超过6小时，八折优惠

团体出租，可以考虑价格优惠远离车行配送点的，可以送货上门

在该行办理会员的同学可以享受到优惠的服务自行车出租手续要严格。租用者以身份证或学生证作抵押并让其预交50--100元的押金。

租用者使用完毕，将自行车返往原领取点，检查无损后返还押金。

产品定位：大众型，情侣型车服务

六、经费预算：

项目 费用(元) 数量

自行车购置 双人车1500 10=15000 单车 30240=7200

海报,条幅 100

传单 200

门面租赁 300 每月

广告牌 200

合计 23000 元

七、总结

综上所诉，自行车出租这一行业投资少，见效快，能在较短的时期内收回投资，并能够对我们学校的大学生创业形成一个良好的鼓励形式，契合我们学校的鼓励大学生自主创业的初衷。并且这是一个时髦即待发展的行业，具有很大的市场前景和开拓价值。

租 赁 计 划 书

佛山竭诚清洁有限公司

本公司因原租办公地方过于狭小，根据发展的需要，需再租大的办公 场所，所以现在想租用佛山体育馆招待所作为办公地，现跟据本公司的需

求和体育馆的实际情况，提出具体运作方案如下：

一、以原来的招待所的性质为主，公司办公培训为辅。

二、房间的分配以招待所为主，公司的培训室、办公室为辅。二楼会议

室做为大的培训室和会议室，再安排三到四间小房间做为办公和小规模的培训室，剩余的房间全部用于招待所。

三、我们会全力配合体育馆的其他赁客户的需求，同等条件下优先满足

体育馆的其他租赁客户的需求。

四、在体育馆举办活动时，在场地和人员方面我公司会竭尽全力协助。

五、关于一楼大厅的使用方面，本着“和平共处，友好协商，精诚团结，互惠互利“的原则，与各个租赁客户在体育馆领导的协调下共同制定使

用方案。

以上方案如有不周之处，还请各位领导指正。

佛山竭诚清洁有限公司 杜 丽

电话：\*\*\* 20\_-9-28 佛山竭诚清洁服务有限公

司租赁佛山体育馆招待所

计划书（编号： 20\_-01）

策划单位： 佛山竭诚清洁服务有限公司

策划领导人： 杜 丽

汽车租赁公司策划书

一 项目前景（汽车租赁行业的优势）

随着经济社会快速发展，城镇化进程进一步加快，城乡、区域一体化迅速推进，人民群众生活水平显著提高，驾驶技能广泛普及，企事业单位用车制度改革，汽车租赁需求将十分旺盛，发展潜力巨大，具备了快速发展的基础条件。由于车改，汽车租赁将进入全新的时代。

“普通公务出行实行社会化提供”。这是车改方案中最关键的一句话。单位不养车队，社会上有的是提供者。预计，在市内以及需要出市区要用到车辆时，可以通过电话预约的方式提供，办公室只要准备一笔钱即可。租车公司会和定点饭店一样有个名单。

关于企事业，由于单位的品牌效应，可以更容易承接一些企事业单位的领导的上下班用车，企事业的接待用车，重大活动的包车，机场火车站的接送，旅游包车等业务。

关于个人，利用单位品牌的信誉度增加客户对我们的信任。

优势是我们不仅具有让人信赖的好品牌而且我们具有高素质的驾驶员队伍和丰富的接待用车经验。

二 项目规划 1 门店人员的设立：

门店：可开在单位保安室旁边的门向雪绒巷开的那间办公室，室内需要办公桌一套，电脑一套，打印机一台，会客茶几沙发一套，资料柜

一个，电话一部。

人员配备：一个会计兼接待人员（建议女性），一个业务员（同行之间的互联，宾馆企事业单位的宣传）2 公司的租赁业务将采用：

1）会员制：主要针对企业客户，通过建立客户档案，来实现对客户提供更优质的服务，而且可以极大的稳固公司的客户群体

2）客户公司的账户管理：针对不同公司的情况和商务需求提供专门的团体费率计划和相应的配套服务，并参与客户公司差旅交通费用的管理控制，极大的方便客户。

3）“以人为本”的全方位客户服务：主要针对个人租车客户，后期我们可以组建车友俱乐部，为客户提供高品味，多层次，人性化的互动交流平台。

3 汽车租赁服务的业务流程

1）租车预定：客户通过电话或亲自到公司进行汽车预定，登记有关的租赁内容。如租赁时间，归还时间，租赁类型以及其他相关内容。根据客户要求按时提供租赁用车。

2）选择汽车：客户可以亲自选车，从车的类型，品牌，颜色以及在可接受的付费条件下的用车等级方面，都可进行选择，直到满意为止。3)还车结算：客户只需把车开到公司的停车场，告诉服务员汽车的行驶里程，油箱所剩油量，以及都车辆的是否满意，服务员会认真记录以上信息，并进行付费结算。

4）车辆的维护：归还的车辆进行正常的检查和维护，以准备下次租用。

三 具体实施方案 1 租车流程

1）到达门店出示证件：

本市居民：(1)本人身份证(2)本人驾驶证（3）户口本(4)信用卡/押金（最好对方有医保卡或社保卡，这就能阐明他在银川已居住多年了，且有固定工作）

外省市居民：(1)本人身份证(2)本人驾驶证(3)信用卡/押金(4)本地担保人身份证，户口本或者房产证做担保。

事业单位：(1)企业营业执照副本、组织机构代码证（复印件并加盖公章）(2)公章/经办人信用卡(3)经办人身份证、驾驶证(4)私营、集体企业另需法人代表身份证/介绍信 以上证件需为合法有效证件 2）信用卡预授权、押金及租金支付

可以接受信用卡预授权，或者借记卡或现金支付押金，租金。利用信用卡预授权本地人可以不用本人的户口本复印件，外省人员可以不需要本地的担保人。（信用卡预授权是租赁公司按合同发起的刷信用卡付出押金，也即是刷信用卡预授权，银行在给客户处理信用卡之前，会严厉审阅用户的信息，这无疑等于帮租赁公司增加了一层稳妥，信用卡预授权的优点即是，假如租车者在做完预授权之后就把车骗走了，那么公司可以向银行方面供给租车者的花费单据和预授权单据，这样银行就可以把租车者信用卡里的钱划入上圈套车行的账户。）信用卡额度不得低于20000元，根据所租车型不等做不低于5000-20000元的预授权。

一般一辆车的现金押金在2024到5000元，根据租车时间而定。3）签订租车合同

合同需注明车辆公里数，现有油量，租金金额，押金金额，车辆外观及内饰的检查等细则（明细请看《汽车租赁合同》）4）将车钥匙交与客户 2 还车流程 1）车辆检验

客户将车辆开回门店停车场，对车辆进行检验，包括车辆外观检查，车辆内部设施的检查，随车工具，千斤顶之类的检查，油箱必须和接车时一样多或者多于接车时油箱刻度，低于接车时油量，客户需按标准补足加油的差价，并支付50元的加油服务费。2）结算租车费用

按照合同结算租车费用，并刷取信用卡预授权或者刷取1000元的押金，用于客户可能存在的违章，2个星期后如果证明没有违章，客户再来全额退取押金。

3）对车辆进行正常的维护

3车辆的定价（银川租赁公司的报价区间）

前面价格为平时淡季的价格，后面价格为节假日高峰期的价格，由于本公司车辆以改装天然气，会更加的具有竞争力。车辆价格：（不含司机）捷达 160-200/天 新桑塔纳：200-300/天

圣达菲：200-300/天 进口圣达菲：300-500/天 BYD S6:400/天 江淮瑞风：450-600/天 依维柯：1000/天

考斯特：1500-2024/天（具体价格按照时间而定，包月或者包年优惠幅度更大）

\*自驾车非会员每日限驶200公里，银卡会员每日限驶300公里，超出公里按每公里1元钱收费。

\*以上为一次性付款价格（不含燃油、路桥、停车、违章、事故处理等费用）\*包月车辆代驾司机工资为3000元，日租代驾费每天100元，食宿均由客户承担。

4 经营范围

公司现推出车辆的个人短租，长租，企事业单位的短租，长租，提供单位领导的上下班用车，企事业的接待用车，重大活动的包车，机场火车站的接送，旅游包车，长途代驾、酒后代驾、商务旅游、婚庆、应急代驾等专业代驾服务以及一些

增值服务，如儿童座椅，GPS导航仪，电子狗等的出租

前期我们可以主推带司机的业务，如：机场的接送，旅游包车等（主推机票代售点，或者与旅行社合作），火车站的接送（火车站出站口打广告，或者各大宾馆前台留宣传彩页），车改后提供单位领导的上下班用车，企事业的接待用车，重大活动的包车等活动。

后期我们可以与其他省市规模大的租赁公司联盟，办理异地租车业务，使客户无论何时何地都能享受最全面，最快捷的租车服务。5 租赁公司的推广

商务车服务部工作策划方案

一 成立背景

随着经济社会快速发展，城镇化进程进一步加快，城乡、区域一体化迅速推进，人民群众生活水平显著提高，驾驶技能广泛普及，企事业单位用车制度改革，“普通公务出行实行社会化提供”。汽车商务服务需求十分旺盛，发展潜力巨大，具备了快速发展的基础条件。

二 主要经营范围、服务对象

公司成立商务车（带驾驶员）服务部，主要承接机关事业单位的人员出差和会议用车，重大活动的包车，机场火车站的接送，旅游包车，商务旅游等业务。三 办公地点及人员配置

办公室设在集团公司下属的酒业公司，办公用具为办公桌一张，电脑二台，打印机一台，会客茶几沙发一套，资料柜一个，电话一部。

人员配置：服务部负责人一名。财务人员先由集团公司财务部兼职。办公室管理人员一名：兼资料整理（车辆档案、驾驶员档案、车辆外出记录与车辆维护记录、驾驶员出勤记录等）。业务员一名：负责业务的承接、宣传、同行之间的互联、车辆维护的跟踪等。专职驾驶员一名（持A1A2证照），兼职二名。

人员服装：商务车服务部工作人员统一服装，夏天白色短袖陪黑色长裤（两套），冬天白色寸衫加西装陪黑色长裤（两套）。

四 拟定投放的车辆数量及车型

目前拟定投放车十辆，其中奔驰商务车一辆、别克商务三辆（新款二辆、老款一辆）、越野车一辆、轿车三辆、考斯特会议车二辆（暂租用仁怀旅游车队）。

车辆停放：目前车辆停放在公司门前，预计可以停放五辆，业务发展好了，部门采取租赁停车场或自办停车场。

车辆保险：采用公司自用非营运车辆购买保险。（险种包括：交强险、第三责任险100万、车上人员三十万险、车损险（含自燃险）、玻璃险、盗抢险、不计免陪险）。

五 经营方案

（一）公司业务承接：

主要主要承接机关事业单位，针对企业客户，通过建立客户档案，来实现对客户提供更优质的服务，而且可以极大的稳固公司的客户群体。

（二）业务承接后服务流程

车辆预定：客户通过电话或亲自到公司进行汽车预定服务，从车的类型、品牌、颜色、出车时间、归还时间、以及其他相关内容，根据客户要求登记有关的车辆接待信息，确定车辆，准备出车前车辆的检查。

（三）签订服务合同

签订车辆服务合同，填写车辆交接单（注明车辆公里数，车辆驾驶人、车辆现有油量，用车金额，押金金额，车辆外观及内饰的检查等）。

（服务部不提供驾驶员情况）

管理人员应对车辆驾驶员进行信息登记：(1)本人身份证（户口 本(2)本人驾驶证（3）交保证金2024元（以备在此期间的违章处理）

（四）还车结算：车辆回到公司的停车场，公司管理人员对照《车辆交接单》信息进行验车登记，油箱必须和接车时一样多或者多于接车时油箱刻度，低于接车时油量，客户需按标准补足加油的差价，并支付50元的加油服务费，然后进行费用结算。

（五）车辆的维护：当班驾驶员对车辆进行收车后的正常的检查和维护，以准备下次出行之用。 六 人员配置及工作职责

三 车辆的定价

前面价格为平时淡季的价格，后面价格为节假日高峰期的价格。车辆价格：（不含司机、油料、过路费）10万以上15万以下轿车：200-300/天 15以上25以下轿车：300-400/天 越野车：300-500/天 宝马越野车：550-750/天 别克商务：450-700/天 奔驰商务：600-800 新款别克商务：500—750/天

考斯特：1200-2024/天（具体价格按照时间而定，包月或者包年优惠幅度更大）

以上为一次性付款价格（不含燃油、路桥、停车、违章、事故处理等费用）包月车辆代驾司机工资为3000元，日租代驾费每天200（公司提留100）元，食宿由客户承担。

六 商务服务的推广

**劳斯莱斯租赁合同范本2**

车主(甲方)： 签订地点：

替班(乙方)： 签订时间： 时间应大写

根据《\_经济合同法》及\_、国家计划委员会等部门联合颁布的《汽车租赁业管理暂行规定》。为明确出租方(甲方)与承租方(乙方)权利义务关系。经双方协商一致，订立本合同。

第一条 租车期限

甲方将 牌出租车壹辆，车牌号鲁T从贰零零年月日起。(每天的午时交付给乙方使用至次日的早上时，乙方必须在次日的早上时前将本车辆交还给甲方。)，租赁期共年。交付地点：。

第二条：租金、押金标准及交付期限

1.每天租金元，共计人民币元，乙方于交回车辆时向甲方付清。

2.租金按市场价(主流)可上下浮动。

3.乙方应向甲方缴纳元的押金，于贰零零年月日接收车辆时付清，押金在合同解除时，甲方应退还给乙方，但乙方在驾驶车辆时的违章必须缴清，有些视频抓拍的因不能及时收到罚单，须留违章押金元个月以后无违章退还，有违章乙方必须缴清余款退还。

第三条：甲方责任

1.向乙方提供的租赁车辆技术状况必须良好，各种证照及规费缴讫证齐全。

2.负责办理保险公司为租赁车开办的险种。

3.负责车辆的维护、维修和年检。

4.租赁车在租赁期间，发生事故，应协助乙方处理事故。

5.租赁期间对车辆使用情况实施监督。

6.在乙方驾车因车辆自身原因引起的故障，修车等，耽搁时间，每小时减少租金元

第四条 乙方责任

1.租赁期间，应遵守国家有关法律、法规、法令，安全行车，因违法、违纪、违章、交通事故所造成的民事法律责任，自行负责，并承担给甲方造成的经济损失。天元 每月休息天特殊情况应提前请假。

2.租赁期间出市区营运，应事前取得甲方的许可，并到公安检查站登记 。

3.不得将车辆转租、出售、典当、抵押、不得将车辆交其他人驾驶。

4.发生交通事故，承担公安交通管理部门裁定的责任。

5.租赁车辆使用期间，发生交通事故，及时通知甲方、并向出租公司、及当地公安交通、保险部门报案联系。

第五条 违约责任

1.甲方未按规定履行责任，应承担乙方受到的损失，另付违约金元。

2.乙方未按规定履行责任，除承担甲方受到的损失外，还应承担自身损失的部分，另付违约金元。

第六条 纠纷解决方式

解决争议方式：因本合同发生的争议，由当事人协商解决，协商不成，由当地仲裁委员会仲裁。

第六条 交接车

1.乙方必须持有有效，驾驶证、上岗证、从业资格证、工装。

2.双方交接车必须检查车辆安全、各种证照及规费缴讫证齐全、计价器、灭火器、卫生、(车内外、车座套)轮胎、车身、底盘无划痕、等。

3.加油必须双方同时在场，同站、(加油站)同机、(加油机)因加油机有误差。

4.要写行车记录、行驶里程、考勤交接车准确时间，保存备查。(备查违章)

第七条 补充条款

1.本合同由双方签字生效，本合同一式两份，双方各持一份。

2.如需变更或解除本合同应提前叁拾天通知对方。

3.本合同未尽事宜，按有关法规执行。

车主(甲方)： 替班(乙方)：

地 址： 地 址：

电 话： 电 话：

身份证号码： 身份证号码：

**劳斯莱斯租赁合同范本3**

>一、劳斯莱斯婚车租赁费用详情

>1、劳斯莱斯幻影

(1)价格一：5小时使用价格为8500元左右（50公里），每超出10公里费用为1千元，或超出用时1小时也为1千元。

(2)价格二：8小时使用价格为1万五左右

(3)附加费：用作婚车头车加费用100元

>2、劳斯莱斯古斯特

(1)价格一：5小时使用价格为4500元左右（50公里），每超出10公里费用为300元，或超出用时1小时为500元每小时。

(2)价格二：8小时使用价格为7千元左右

(3)附加费：用作婚车头车加费用200元

>3、劳斯莱斯银云

(1)价格一：5小时使用价格为3800元左右（50公里），每超出10公里费用为300元，或超出用时1小时为300元每小时。

(2)价格二：8小时使用价格为6千元左右

(3)附加费：用作婚车头车加费用0元

注意：以上费用车辆租赁费包含使用费用、司机费用及油费，但不包括过路费等费用

>二、豪车租赁技巧

1、利用朋友圈借用豪车可以省不少钱

2、多做参考调查，不同价位不同车型，也有的是相同价位却不同车型，需要提前选好最适合的

3、租赁合同签的\'越早越好，以防临时租不到车

4、一定要找口碑好的租赁公司，以防多生事端

**劳斯莱斯租赁合同范本4**

甲方：

乙方：

担保人：

20\_年3月20日

一、项目概要

本计划是经过分析当前国内自行车出租市场的发展形势，针对现在沈阳农业大学校园自行车管理现状，及交通设施配置状况，结合沈阳农业大学“”期间校园基本建设的总体目标与主要任务而提出制定的。

项目名称确定为“绿行校园单车租赁服务公司”。取“绿色单车、快乐出行”的寓意。公司性质定位于校园服务类上，以在校大学生、职工(及职工家属)为主要消费群体，主要依靠租金来获取利润。公司在主营租赁服务的同时，大力发展校内单车协会。通过单车协会举办的各项活动来吸引更多的顾客，进一步刺激消费者消费，来获取更高的利润。

此项目小成本、低风险，易管理、市场广，硬件要求低，服务规范。本项目不仅以创业谋利为主要目的，同时对解除在校大学生出行烦恼，打击校内偷车分子，促进校园文化建设，提倡低碳环保、绿色出行有着明显的现实意义。

二、服务介绍

随着“”规划的出台，绿色环保、低碳生活概念的深入人心，自行车行业作为绿色无污染，环保节能的交通工具，越来越深受人们的欢迎。

据市场调查分析，在大学校园中大多数同学对自行车的需求不是每时每刻的，偶尔用几次的情况非常多，有车的同学担心车辆丢失及老化损坏，没车的同学出行麻烦，这些问题一直以来都令大学生苦恼又难以解决。

此外，现在大学生课余时间充裕，都喜欢利用周末、节假日在学校附近进行短途游玩儿，而骑车游玩无疑是他们向往的最佳选择。

在校内建立自行车租赁服务平台，必然会得到广大学生群体的大力支持，市场前景非常可观。

三、市场分析

沈阳农业大学占地面积大，随着“”期间学校整体规划的逐步落实，校园规模将进一步得到扩充。由此，学生的交通出行问题也会相应产生。宿舍、食堂、教学楼、创新中心、图书馆、院办、植物园等位置分布较为分散，依靠步行前往十分困难，浪费时间而且体力消耗较大。学生经常需要外出，如到马官桥、炮校、干校等，外出的方式一般为公交车(投币或刷卡)、出租车或步行。公交车拥挤不安全，出租车费用太高。在这种情况下，经济便捷的自行车便成为大学生的最佳选择。但由于宿舍楼内不允许存放自行车，学生们只能把车停在室外露天停车位。车辆不仅会因为风吹日晒雨淋，易被腐蚀老化，而且由于没有安全保障系统，车辆易损坏、丢失现象严重。因此同学们几乎没有买车的愿望。如果校内提供一个自行车租赁服务平台，同学们只要拿出几角钱就可以轻松解决烦恼，他们肯定会欣然接受。可见，绿行校园单车租赁服务公司的成立，一定会得到广大同学的大力支持。

沈阳农业大学位于沈河区东面，与东陵公园、森林公园、龙潭、鸟岛、世博园、浑河等诸多旅游娱乐景区为邻。这些景区都是大学生在课余及节假日时间休闲、游玩、会友、约会的理想去处。依靠步行、公交等出行方式不是十分方便，自行车实为最佳选择，因此单车租赁具有充满活力的市场。

随着大学的不断扩招，大学生群体不断扩大，对于自行车的需求也与日俱增。

综上所述，沈阳农业大学具有十分广阔的单车租赁市场，并且市场潜力巨大，前景广阔，具有十分大的可行性。

四、竞争分析

自行车租赁服务在我国属于新兴行业，市场上从事该行业的企业很少，立足于校园的更是为数不多，发展潜力和市场开发空间巨大。而且自行车租赁与其它服务(产品)行业相比，竞争压力小。根据初步分析，存在竞争对手如下：

同行竞争分析

我公司作为农大首家自行车租赁企业，公司拥有良好健全的经营模式及营销战略，通过低价位、高质量服务，迅速形成专业化、规模化、品牌化，力求在较短时间内占领农大市场。该行业易被效仿不易被突破，所以对手很难找到更好的经营手段超越我公司，抢占市场。应对竞争对手，我公司充分利用自身优势，调整经营战略，来提升自己的竞争能力，维护公司利益。尽可能将对手挤出市场。

公交车、出租车竞争分析

从外出交通工具方面看，公交、出租作为主要竞争对手，途经农大的公交线路有148、168、218、386等。虽然车次多，出行便利，但路线固定繁杂、车内拥挤喧闹、卫生条件差，扒手多，财务易损失;出租车及雷锋号方便快捷但价格昂贵，普通学生难以接受;而自行车价格低、经济环保、方便快捷，沿途自由停走，不受约束，灵活性强，并能起到健身的作用，是学生短途出行的最佳选择。

有车群体竞争分析

学校有一部分学生群体，他们自己没有自行车，但可以向同学借用。这样一来既解决了出行问题，又节省了花销。但是考虑到向同学借车不仅麻烦，碍于面子，而且一旦车子损坏甚至丢失，导致尴尬局面不好解决，所以绝大多数学生愿意选择花钱租车来使用。

经过统计分析，校园里有车学生人数不到全校人数的4%。由于比例较小，不至于给我公司造成太大影响。

公司成立初期势必要面临种.种困难。针对每一难题，团队会齐心协力，认真探讨，找出相应的措施加以解决。不断完善经营体制，优化管理模式。相信公司定会长期稳定充满活力的向前发展。

五、营销策略与销售

租借(寄存)方式

凭本人学生证、借书证、身份证等有效证件或现金抵押领取(寄存)自行车，并签署相关协议。还车(取车)时交费。

价格策略

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！