

GUÍA PARA ELABORAR LA CARTA COMERCIAL DEL EQUIPO DE GOLF

La carta comercial debe incluir lo siguiente:

- Fecha de elaboración de la carta.
- Lugar de elaboración.
- Carta membretada de la tienda o distribuidor y firma del representante.

Los datos completos del equipo de golf, anotando lo siguiente:

- Marca y modelo de cada palo o componente.
- Tipo y composición del juego: driver, maderas, híbridos, hierros, wedges y putter.
- Números de serie o identificadores disponibles de los componentes.
- Especificaciones: loft, flex, longitud, material de la varilla, grip y mano de juego.
- Bolsa de golf: marca, modelo, tipo y número de serie, si aplica.
- Aditamentos, personalizaciones, conversiones o adaptaciones adicionales.
- Año de fabricación o adquisición, cuando se conozca.
- Origen del equipo y condición: nuevo o usado.
- Valor de venta, desglosando cada componente, accesorio y personalización.
- Fotografías generales y de detalles, incluidos números de serie.
- Nombre completo de la persona que solicita la carta comercial.
- Firma del representante o apoderado de la tienda y membrete comercial.

CARTA COMERCIAL

PRESENTE

El presente documento incluye la valoración realizada por el personal técnico y comercial de la tienda o distribuidor de equipo de golf:

Nombre del interesado: _____

CARACTERÍSTICAS DEL EQUIPO DE GOLF

Juego principal

Marca y modelo del juego: _____
Driver: _____
Maderas de calle: _____
Híbridos: _____
Hierros: _____
Wedges: _____
Putter: _____
Mano de juego: _____

Bolsa y accesorios

Bolsa: marca y modelo: _____
Carrito manual o eléctrico: _____
Telémetro / GPS: _____
Funda de viaje: _____
Accesorios incluidos: _____
Estado de conservación: _____
Año de fabricación / adquisición: _____
Origen del equipo: _____

ESPECIFICACIONES, IDENTIFICACIÓN Y PERSONALIZACIONES

Varillas: marca, material y flex: _____
Grips: marca, modelo y estado: _____
Loft / lie / longitud ajustada: _____
Números de serie o identificadores: _____
Personalizaciones, adaptaciones o conversiones: _____
Otros componentes y accesorios: _____

DESGLOSE Y VALORACIÓN COMERCIAL

Componente / accesorio	Marca / modelo	No. de serie	Valor
1.			
2.			
3.			
4.			

Valor comercial total: \$ _____ Moneda MXN() USD ()

Fecha de referencia de la valoración: _____

ATENTAMENTE

La valoración debe estar respaldada por membrete comercial, fotografías y datos verificables del equipo.