



Vi har en BMW for absolutt alle

Hvem er det egentlig som passer å kjøre en BMW? Er det først og fremst unge menn med capsen bak frem eller han som pusher 50? Er det hun som er opptatt av miljø eller selgeren som kjører Nord-Norge på langs? Er det pensjonisten med nedbetalt hus eller barnefamilien med et par unger og Labrador? Eller er det bare en person som elsker å kjøre bil – passion? Riktig svar: Alle.

Mytene om BMW - selve symbolet på ekte kjøre glede og tysk ingeniærkunst - er mange. Og noe bunner selvfølgelig ut i fakta. Men mye har likevel skjedd med tanke på utvalg, variasjon og ikke minst prisnivå i løpet av de siste årene.

Miika Koppinen, daglig leder hos Sulland Tromsø BMW, er derfor overbevist om at de aller fleste kan finne akkurat sin BMW i det svært brede utvalget av modeller som nå er tilgjengelig i «kjøre glede butikken» på Langnes.

– Vi har god bredde og godt utvalg av alle typer BMW tilgjengelig i butikken. Her finner du både SUV-er og stasjonsvogner, råskinn og økonomivinnere i hele spekteret av drivlinjer - fra el og hybrid til bensin og diesel, sier sjefen på Sulland og legger til:

– Det er ikke tilfeldig at BMW har økt markedsandelen i Tromsø fra 5 % i 2018 og til over 10 % per i dag. SUV-ene fra BMW er som skapt for landsdelen vår og hele X-serien er veldig ettertraktet. Men det er også mye interesse for 3- og 5-seriene, og ikke minst den perfekte by-bilen i3. Så her er det mulig å finne en BMW som passer både bruk og økonomi. Men felles for alle modellene er den umiskjennelige og kompakte kjøreopplevelsen, utstyrsnivået og ikke minst ekte BMW-følelse, legger han entusiastisk til.

Og entusiasme har Koppinen mye av, for han er også drivkraften bak en svært grundig og bærekraftig satsning på bedriftskultur og totalkundeopplevelse hos Sulland Tromsø BMW. Fra han kom til Sulland Tromsø BMW i 2018 har han jobbet systematisk og metodisk med å skape et helhetlig og godt Premium-produkt.

– Det å være forhandler for et Premium-merke handler jo først og fremst om kvalitet. Men vi har tatt det enda et skritt videre ved å jobbe grundig med hvordan vi møter og behandler kundene våre, sier Koppinen, som understreker at alle skal føle seg sett, respektert og redelig behandlet fra det øyeblikket de kommer inn døra hos oss for første gang.

– Den gode kundeopplevelsen skal alltid være til stede, enten du bare stikker innom oss for å drømme litt, når du skal ut for å prøvekjøre, når du skal kjøpe ny eller brukt bil eller når du har med verkstedet vårt å gjøre. Og dette er hele gjengen her hos Sulland BMW enige om at vi skal få til, legger Koppinen stolt til.

– Og husk nå endelig på at du absolutt ikke å må ha den tykkeste lommeboka for å være Premium-kunde eller å finne akkurat din BMW her hos oss, avslutter Koppinen.

