

2024-2025 EXECUTIVE COMMITTEE

Ben Verhoeven PRESIDENT	Peoria Gardens Inc. 32355 Peoria Road S.W. Albany, OR 97321 BenV@PeoriaGardens.com 541-753-8519
Amanda Staehely PAST-PRESIDENT	Columbia Nursery 29490 S. Jackson Road Canby, OR 97013 Wayne@Columbia-Nursery.com 503-263-2623
Patrick Newton PRESIDENT-ELECT	Powell's Nursery Inc. 5054 S.W. Boyd Road Gaston, OR 97119 PowellNursery@gmail.com 503-357-0631
Darcy Ruef VICE PRESIDENT	Al's Garden & Home 1220 N. Pacific Hwy. Woodburn, OR 97071 DRuef@Als-GardenCenter.com 503-981-1245
Jesse Nelson TREASURER	Hans Nelson & Sons Nursery Inc. 31020 S.E. Waybill Road Boring, OR 97009 JNelson@HansNelson.com 503-663-3348
Chris Robinson SECRETARY	Robinson Nursery Inc. PO Box 100 Amity, OR 97101 Chris@RobinsonNursery.com 877-855-8733
Tyler Meskers MEMBER AT LARGE	Oregon Flowers Inc. PO Box 311 Aurora, OR 97002 Tyler@OregonFlowers.com 503-678-2580

BOARD OF DIRECTORS

Patrick Peterson ASSOCIATE MEMBER	Simplot Turf & Horticulture Patrick.Peterson@Simplot.com 541-214-5802
Sam Pohlschneider CONTAINER GROWER	Pohlschneider Nursery Sam@PohlschneiderNursery.com 503-969-1310
Dave Daniel CONTAINER GROWER	DaveDaniel72@gmail.com 541-912-5069
Blake Nelson CONTAINER GROWER	Bountiful Farms Nursery Inc. Blake@BountifulFarms.com 503-981-7494
Jason Burns FIELD / B&B GROWER	Patterson Nursery Sales Jason@PattersonNurserySales.com 503-668-6000
Sam Barkley FIELD / BARE ROOT GROWER	J. Frank Schmidt & Son Co. SamB@JFSchmidt.com 503-663-4128
Vladimir Lomen FIELD / BARE ROOT GROWER	John Holmlund Nursery VladimirL@JHNSy.com 503-663-6650
Andrea Avila Aragon GREENHOUSE	Smith Gardens Andrea.Avila-Aragon@SmithGardens.com 503-678-5373
Noah Fessler GREENHOUSE	Woodburn Nursery & Azaleas Inc. NoahF@WoodburnNursery.com 503-634-2231
Gary S. English RETAIL	Landsystems Nursery Gary@LandsystemsNursery.com 541-382-7646

Déjate llevar



De izquierda a derecha: Eli Van Allen, Ben Verhoeven y Kim Schille-Miller. FOTOGRAFÍA DE BETHANY BENNETT.

Todo está en silencio mientras espero a que se abra la puerta de Down To Earth Home, Garden and Gift en Eugene, Oregón.

El personal está terminando de regar las diferentes especias orgánicas y las hermosas hortensias, cuidadosamente colocadas. Será un día despejado y enseguida los pasillos estarán llenos de compradores.

Estoy aquí para recibir un curso intensivo de comercio minorista básico. Mis tutores son Kim Schille-Miller, la jefa de compras, y Eli Van Allen, el gerente de la tienda. Kim y Eli me saludan con una sonrisa y me presentan a Bethany Bennett, su encargada de compras de artículos para el hogar y regalos.

Kim lleva en la empresa desde 2007. Es evidente que conoce cada rincón como la palma de su mano, pero eso no le impide descubrir nuevas maneras de optimizar el espacio. Siempre está pendiente del flujo de clientes.

Hasta hace poco, guardaban la cerámica en la esquina trasera de su centro de jardinería. Algunas macetas de barro eran tremendamente pesadas y se tambaleaban sobre estantes viejos. Ayudar a los clientes a mover su maceta azul de 95 litros entre los estantes de plantas anuales hasta su coche era un riesgo para la seguridad y un reto.

Kim pregunta: “¿Dónde ponen la leche y los huevos en el supermercado?

¡En la parte de atrás!”. En este centro de jardinería, sus productos básicos son las anuales. Ahora Kim y su equipo tienen las anuales en la parte de atrás, animando a los clientes a explorar más el vivero. La cerámica está ahora a ras de suelo, mezclada con plantas en islas ordenadas.

Como dice Eli: “Son como minitiendas”. Esto hace que los compradores se queden mirando y que el personal cargue las compras rápidamente, con menos atascos. ¡Genial!

“Mantenerlo fresco es muy importante”, dice Kim. “Si lo tocas, se mueve”. Explica que tienen clientes excelentes que a veces vienen tres veces por semana. Si tocas algo para cambiarlo de lugar, un cliente lo notará, y eso es crucial para cerrar la venta.

Otra mejora que Bethany quiere mostrarme es cómo han rodeado toda la tienda con plantas. En un extremo está el centro de jardinería y en el otro, una bonita zona dedicada a las plantas de interior. Entre ambos extremos, hay suficientes artículos de cocina y regalos para llenar las listas de deseos de todos.

Kim me recuerda: “Somos una tienda de plantas.” Las plantas impulsan las ventas, y al crear estas “minitiendas,” atraen aún más a los clientes a explorar. Todo esto “da ganas de recorrer el vivero.”

Lamento mucho que se me haya acabado el tiempo. Me encantaría seguir explorando y descubriendo. ☺