

免费的会员日常服务:

1. WAGRO 网上连接(在建设中)
2. 一般提问和回答
3. 供应和销售信息(包括洛布斯塔和阿拉比克咖啡)
4. 供求配对
5. 价格情报咨询
6. 特定会展场合的免费推荐(WAGRO 保留决定权和解释权)

中国生产商和出口商服务 (产地品质提升计划)

1. 个案分析和对策制定(品质提升计划、目标价格制定指导)
2. 专家驻地辅导(种植或加工专家+市场营销专家)
3. 品质提升计划其间产品免费展示推介
4. 品质提升到精品级别后可以载入“美国茶和咖啡贸易杂志”发布的年度“精品洛布斯塔咖啡榜”

中国进口商、分销商、烘焙商和零售商服务:

1. 免费信息交换和基础问题解答
2. 咨询服务 (如: 产品 **sourcing**、洛布斯塔拼配辅导-成本和品质控制: 目前, 好的洛布斯塔比差的阿拉伯比卡豆便宜 30%)

生产商/出口商替身计划成功案例:

越南银龙、印尼巴厘水洗是 WAGRO 现阶段的产地品质提升服务的对象, 咖啡价格比三年前加入品质提升计划时提高了 60-100%。喀麦隆刚加入。印度的 RAIGODE 经过 WAGRO 的整体市场营销咨询服务后价格从 2002 到 2004 的两年间提高了 30%。