

CORRIGÉ | Positionnement commercial

Produit	Segment CHR prioritaire	Prix auquel FoodiPro doit vendre le produit	Justification du positionnement	Mode de proposition au client final
Carré chocolat "Étoile" (500 pcs)	Cafés + Hôtels	65 €	Produit à très faible valeur perçue unitaire mais à fort usage relationnel. Prix volontairement modéré pour permettre au café de l'offrir sans impacter sa marge globale.	Offert avec un café/thé, geste client de fin d'année, fidélisation.
Biscuit sablé "Sapin" (200 pcs)	Cafés + Hôtels	45 €	Produit festif, identifiable, plus abordable qu'un chocolat élaboré. Prix intermédiaire permettant un usage en accompagnement ou petit-déjeuner.	Accompagnement boisson, plateau petit-déjeuner, accueil hôtel.
Mini guimauves 1 kg	Foodtrucks + Cafés	11 €	Très faible coût portion → levier de marge important pour le client CHR. Prix bas pour encourager l'achat volume.	Topping boisson chaude, option gourmande (+0,50€ / +1€).
Sirop pain d'épices 1 L	Cafés (et foodtrucks boisson)	9 €	Ingrédient à forte valeur perçue mais coût dose très faible. Positionnement accessible pour favoriser la création de boissons saisonnières.	Boisson chaude de Noël, latte aromatisé, édition limitée.
Infusion de Noël (100 sachets)	Hôtels + Cafés	24 €	Produit simple mais premium dans l'expérience client. Prix cohérent avec une cible orientée confort et service.	Carte saisonnière, chambre hôtel, coin tisanerie.
Coulis chocolat / fleur d'oranger 1 L	Restaurants + Foodtrucks	6 €	Produit technique, usage cuisine/dessert. Prix volontairement bas pour favoriser l'usage quotidien et la montée en gamme des desserts.	Topping dessert, personnalisation assiette, supplément.
Coulis caramel / cannelle 1 L	Restaurants + Foodtrucks	6 €	Même logique que le chocolat : produit de volume, rotation rapide, faible coût portion.	Dessert signature, duo chocolat/caramel.
Chantilly pro épicée 700 ml (12 pcs)	Foodtrucks (et cafés)	48 €	Produit très opérationnel, clé en service rapide. Prix plus élevé mais compensé par le nombre de portions générées.	Supplément boisson/dessert, formule "gourmande".
Mini bûche glacée (24 pcs)	Restaurants + Hôtels	60 €	Dessert festif à forte valeur perçue. Positionnement premium justifié par le contexte de fêtes et la mise en scène possible.	Dessert de fêtes, menu spécial, room service.
Sauce foie gras 500 g	Restaurants	14 €	Produit très premium, usage culinaire précis. Prix élevé assumé car destiné à une clientèle capable de le valoriser dans l'assiette.	Intégration dans un plat signature ou supplément festif.