

	NUDGINGMATERIALEN DRANKEN EN TUSSENDOORTJES
DOEL	Trainers, leden en hun omgeving stimuleren om voor het gezonde aanbod te kiezen binnen de sportclub.
STRATEGIE	Omgevingsinterventies
DOELGROEP	Bestuur, trainers, leden en hun omgeving.
HOE?	<p>Er werden kant-en-klare nudgingmaterialen ontwikkeld om sportclubs hierbij te ondersteunen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Label om de gezonde keuzes aan te duiden: groen hart. • Promotiemateriaal dat aangeeft dat anderen al de gezonde keuze kiezen. Zo communiceer je over de sociale norm. Het voorbeeldgedrag zal positief werken. • Affiche aan de ingang van de kantine met een priming-boodschap, bv.: 'Kies jij ook voor gezond?'. Je kan dit aanvullen met een bedanking aan de uitgang, bv.: 'Koos jij ook voor gezond? Bedankt!'. • Benoem gezonde producten en acties eerst op de kaart, bv. op borden, schermen, drukwerk, intranet ... • Promoot alleen de gezonde keuze. Haal foto's en reclame van 'ongezondere' voedingsmiddelen weg. • Meer informatie over de nudgingmaterialen <p>Mogelijk effectieve nudges:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De inrichting van de kantine aanpassen kan clubleden nudgen om een gezonde keuze te maken: • Plaats de gezonde keuze op een goede plaats. • Bied gezonde producten altijd op dezelfde, prominente plaats aan. Zo kunnen leden en hun omgeving die gemakkelijk terugvinden. • Bied fruit, snoepgroenten, popcorn, 'gezonde koeken' ... bij de kassa aan. • Hoe groter het assortiment van gezonde producten, hoe groter de kans dat clubleden ze aankopen. Bied bv. meerdere soorten water aan (plat, bruisend, gearomatiseerde waters) en minder gesuikerde frisdrank. Of meerdere fruitsoorten en minder koeken. • De prijs van een voedingsproduct bepaalt mee of het gekocht wordt of niet. Zorg er daarom voor dat de gezonde keuze voordeliger is dan de minder gezonde keuze. Communiceer ook dat de gezonde optie goedkoper is. • De smaak van een voedingsmiddel is voor veel mensen belangrijker dan de gezondheidsaspecten ervan. Organiseer daarom proefmomenten waarbij trainers en leden nieuwe zaken kunnen proeven. Je kan bijvoorbeeld nieuwe snacks zoals hummus met volkoren crackers of rauwe groenten laten proeven.
WAT HEB JE NODIG?	Nudgingmaterialen om de leden onbewust aan te sporen om te kiezen voor de gezonde keuze. Die materialen kan je aanvragen in de webshop .

WIE BETREKKEN?	<ul style="list-style-type: none"> • Bestuur • Trainers • Kantine-uitbater/vrijwilligers • Stad/gemeente/eigenaar sportaccommodatie
TIJD	<ul style="list-style-type: none"> • Het ophangen en plaatsen van de materialen vraagt maar enkele minuten tijd. • Verander de materialen om de 3 maanden. Zo blijven ze opvallen. • Stickertjes voor wanneer iemand de gezonde keuze koopt. => Leg die aan de kassa en laat leden zelf de stickertjes plakken op hun gezonde aankoop. Dat bespaart jou veel tijd.
KOSTPRIJS	Aankoop nudingmaterialen