

# GEZOND ETEN EN DRINKEN OP JE EVENT?

## YES, WE CAN!



**BEDANKT OM DE GEZONDE  
KEUZE TE PROMOTEN!**

Een pakje friet met mayonaise, een frisse cola, knapperige chips ... Ook op evenementen worden we verleid met een resem aan ongezonde voeding en dranken. Wie slaagt erin om daar telkens aan te weerstaan? Maar weinigen, want van nature hebben we een aangeboren voorkeur voor zoet, vet en zout.

Dan maar zo verder doen? Niks van! **Met jouw hulp kunnen we van de gezonde keuze de gemakkelijkste én meest aantrekkelijke keuze maken.**

**En daar is geen toverstaf voor nodig. Alleen dit:**

**1**

Zorg ervoor dat er een gezond aanbod is. (*Ah ja, want wie kan kiezen voor gezond als er niks gezonds is?*)

**2**

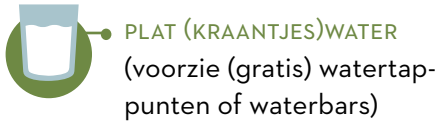
Zet de gezonde opties in de spotlights. (*Hoe dan? Dat kom je hieronder te weten.*)

# GEZONDE OPTIES OP JE EVENEMENT

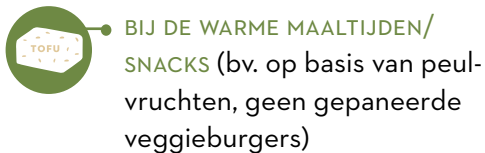
WAT IS NU JUIST GEZOND?

MET DEZE AANRADERS ZIT JE SOWIESO GOED!

## WATER EN WARME DRANKEN



## VEGETARISCHE ALTERNATIEVEN



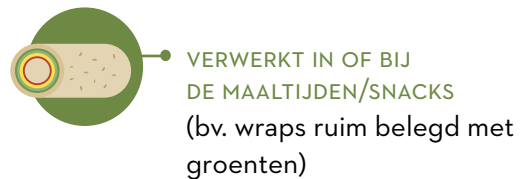
## VOLLE GRANEN



## SEIZOENSFRUIT (ALS SNACK)



## SEIZOENSGROENTEN



~~GEFRITUURD AANBOD~~

(beperk het liever!)

# GEZONDE KEUZES PROMOTEN

## DO'S-AND-DON'TS

Gezond aanbod? Check! Maar hoe zorg je er nu voor dat de bezoekers (al dan niet bewust) daarvoor kiezen? *Work your magic* op jouw evenement met deze strategieën:



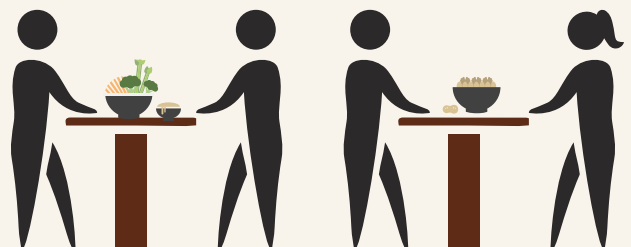
### 1. MAAK DE GEZONDE OPTIES (RUIM) BESCHIKBAAR

- Vraag voor de voorziening van (gratis) **watertappunten of water-bars** ondersteuning aan partners of lokale besturen. Bijvoorbeeld aan [De Watergroep](#).
- **Bied meer gezonde keuzes aan** dan minder gezonde keuzes. Hoe groter het assortiment gezonde producten, hoe groter de kans dat bezoekers ze kopen. Voorbeelden:
  - Bied per categorie meerderen soorten aan (bv. verschillende soorten gezonde drankjes, meerdere soorten seizoensfruit ...).
  - Zet op een drankentafel veel meer glazen water en/of gearomatiseerd water dan frisdrank of alcohol.
  - Voorzie minstens één vegetarische variant (liefst meer!) en zet deze optie(s) extra in de kijker.
  - Bied de volkoren of bruine versie van brood en andere graanproducten aan als standaard of minstens als keuzemogelijkheid. Als je toch de keuze laat, bied dan meer bruine of volkoren broodjes aan dan witte broodjes.
- Maak **afspraken met partners** die met een eet- en/of drankkraampje op je evenement willen staan. Bijvoorbeeld: vraag om telkens minstens 1 of 2 gezonde alternatieven aan te bieden. Geef ze daarvoor onze [tips voor gezonde opties](#) mee.



### 2. ZET DE GEZONDE OPTIES IN DE SPOTLIGHTS

- Zet de **gezonde keuzes op een strategische plaats**:
  - op ooghoogte
  - vooraan (de toog)
  - bij de ingang of aan het begin van een looproute
  - fruit en snackgroenten bij de kassa
- **Label** gezonde opties. Plak er bv. een sticker op. Laat dit label terugkomen op je menu.
- Plaats de meest gezonde keuzes (bv. het vegetarische alternatief) **als eerste op je menu** (menukaart of borden/schermen met je menu). Mét het gezonde label erbij.
- Het oog wil ook wat. **Serveer** de gezonde opties **op een aantrekkelijke manier** (bv. groenten in een poké bowl, fruit als fruitsalade, water met een smaakje zoals verse kruiden, fruit of groenten).
- Plaats nudgingmateriaal in de richting van waar gezondere alternatieven beschikbaar zijn ([zie tip 6](#)).





### COMMUNICEER OVER DE GEZONDE OPTIES

- Zie je iedereen rond je smullen van een fruitslaatje? De kans is groot dat je dan zelf óók een fruitslaatje wil. Geef daarom aan dat de **gezonde opties veel gekozen of schaars zijn**. Dat hoeft niet echt zo te zijn (ssst, ons geheimpje). Het kan er wel voor zorgen dat meer mensen ervoor kiezen. Gebruik daarvoor boodschappen als 'favoriete keuze', '90% kiest voor ...', 'beperkt beschikbaar' ...

#### TIP: GEBRUIK ONZE KAARTJES

- Vertel met promotiemateriaal dat heel wat andere bezoekers ook voor het gezonde aanbod kiezen. Het **voorbeeldgedrag** zal positief werken.
- Benamingen als 'gezond' of 'vegetarisch' zijn niet echt sexy. Wees creatief en bedenk **aantrekkelijke namen**.
- Hang onze **poster over tussendoortjes** en suikerklontjes op bij een kraampje met tussendoortjes.
- **Gratis water op je evenement?** Laat het op voorhand weten. Zo kunnen de bezoekers een herbruikbare fles meebrengen.



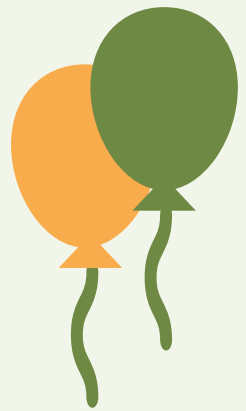
### MAAK AFSPRAKEN ROND RECLAME VOOR VOEDING EN DRANK

- Maak actief **reclame voor de meest gezonde keuzes**.
- **Beperk reclame voor andere dranken** dan water zoveel mogelijk. Zeker in de buurt van de watertap/waterbar.
- Vermijd reclame voor ongezonde voeding en dranken, vooral naar kinderen toe. **Maak afspraken met partners en leveranciers** daarover.



### PAS DE PRIJS AAN

- Maak de **gezonde keuze goedkoper** dan de minder gezonde.
- Laat dat **duidelijk weten**.
- Werk met **voordelige gezonde deals**, zoals soep met extra volkoren brood of gratis water bij de lunch.
- Spreek af met partners, leveranciers en verkopers dat er **alleen promoties** mogen zijn **voor de gezondere keuzes** (bv. 1 flesje water + 1 gezond broodje = korting).
- Probeer een **overeenkomst** te maken met een **lokale groente- en fruitboer of handelaar**, om fruit en/of groenten aan een goedkoop tarief te kunnen aankopen.



### MAAK GEBRUIK VAN NUDGINGMATERIALEN

Zet je graag je gezonde voedingsaanbod meer in de kijker? Piece of (oeps) cake ... met nudging- en communicatiematerialen! Gebruik **de bestaande nudgingmaterialen van Gezond Leven**.

Of laat je er door inspireren. Wie weet ontwikkel je zelf nog leukere nudgingmaterialen in je eigen stijl, die helemaal passen op je event. Gelukt? Wij zijn benieuwd! Dus laat ons gerust meegenieten en breng ons op de hoogte via [info@gezondleven.be](mailto:info@gezondleven.be).

