

READY TO NUDGE?

Je wil de klanten van je sociale voedselvoorziening graag een duwtje in de goede richting geven en bestelde daarom materialen op gezondleven.be. Wel: hier zijn ze! Deze kant-en-klare nudging- en communicatiematerialen kan je meteen, onmiddellijk, dírect gebruiken.

HOE GA JE AAN DE SLAG?

1

BEKIJK DE **MAALTIJDGIDS** (VOOR SOCIALE VOEDSELVOORZIENINGEN MET EEN MAALTIJDAANBOD) OF **WINKELGIDS** (VOOR SOCIALE VOEDSELVOORZIENINGEN MET EEN WINKELAANBOD).

En ga na wat bij jullie het gezonde aanbod is. Dan kan je de nudging- en communicatiematerialen bij dat gezonde aanbod inzetten. Geen paniek! Verderop in deze bundel vind je ook tips om met je bestelde materialen aan de slag te gaan, zonder de maaltijd- of winkelgids volledig te moeten doornemen!

2

HANG DE MATERIELEN OP OF STAL ZE UIT.

Plaats ze bij de gezonde opties en op een plek waar iedereen ze duidelijk kan zien. Pas, indien mogelijk, ook de andere tips toe door bv. de volgorde van de snacks en dranken te verbeteren.

3

WISSEL REGELMATIG AF.

Iets nieuws valt altijd op! Daarom: verander regelmatig tussen de verschillende materialen, zo bereik je het grootste effect!

NUDGINGMATERIALEN VOOR OP DE TAFELS VAN JE RESTAURANT

Met dit materiaal geef je mensen een duwtje in de rug om voor gezondere keuzes te gaan.

De **placemat lunchboxbingo** kan je op de tafels in je restaurant of op de plateaus leggen. De ludieke spelletjes op de placemat zijn de ideale gesprekstarters. Ze zetten mensen aan het denken over hun lunch of het eten van snacks.



NUDGINGMATERIALEN VOOR GEZONDE DRANKEN

Of het nu bij de waterkraan, drankautomaat, koelkast, koffiehoeke of bij jullie drankenaanbod in de winkel of het restaurant is ... met deze materialen stimuleer je mensen om voor gezondere dranken te gaan. **Hier een korte uitleg bij de materialen en hoe ze ze gebruikt:**

TIP

Wil je weten welke de gezonde keuzes zijn en welke dus best in de kijker gezet worden? Neem een kijkje in de [maaltijdgids](#) (voor sociale voedselvoorzieningen met een maaltijdaanbod) of [winkelgids](#) (voor sociale voedselvoorzieningen met een winkelaanbod).

WAT?	HOE?	WAAROM?
 WOBBLER WATER-DRUPPEL	Hang deze op de drankautomaat, kraan, watertap, koelkast of het schap met flessenwater.	Water is en blijft de ideale dorstlesser. Deze wobbler herinnert mensen daaraan op het moment dat ze een drankje kiezen.
 WOBBLER SUIKER-KLONTJE + POSTER 'SUIKER-KLONTJES IN DRANKEN' Bestel deze poster apart van het pakket in onze webshop	De wobbler hang je best op een plaats waar frisdrank te verkrijgen is: bv. op de drankautomaat, op de koelkast, bij het schap met frisdranken, aan de drankentoog ... Daarnaast hang je de poster 'Hoeveel klontjes neem je vandaag?'.	De wobbler trekt de aandacht van mensen op het moment dat ze een keuze moeten maken. De affiche met de suikerklontjes kan een echte eyeopener zijn en mensen aan het denken zetten. Ze krijgen zo ook een antwoord op de vraag die op de wobbler staat.
 VOETZOOL-STICKERS WATER	Kleef deze in een rijtje op de grond in de richting van jullie (gratis) wateraanbod.	Zo worden mensen eraan herinnerd dat ze water moeten drinken en weet iedereen het water te vinden.

NUDGINGMATERIALEN VOOR TUSSENDOORTJES EN GROENTEN

Bied je (gratis) fruit aan? Heb je een snackautomaat of een toog of schap met verschillende snacks? Met deze materialen geef je mensen een duwtje in de rug om voor gezondere tussendoortjes te gaan.

De **wobbler suikerklontje** hang je best op een plek waar snacks te verkrijgen zijn: op de automaat of langs het schap met snacks of aan de toog. Daarnaast hang je de poster die aantoont hoeveel suikerklontjes er in verschillende tussendoortjes zitten.

De wobbler trekt de aandacht van mensen, op het moment dat ze een keuze moeten maken. De affiche met de suikerklontjes kan een echte eyeopener zijn en mensen aan het denken zetten. Ze krijgen zo ook een antwoord op de vraag die op de wobbler staat.

Bieden jullie ook groenten aan of is er een saladbar ter beschikking in jullie vestiging? Dan kan je deze **groene voetstoolstickers** op de grond kleven in de richting van de groenten. Zo weet iedereen ze te vinden.



Bestel deze poster apart van het pakket in onze **webshop**

TIP

Wil je weten welke de gezonde keuzes zijn en welke dus best in de kijker gezet worden? Neem een kijkje in de **maaltijdgids** (voor sociale voedselvoorzieningen met een maaltijdaanbod) of **winkelgids** (voor sociale voedselvoorzieningen met een winkelaanbod).



WAT IS NUDGING?

'Nudges' zijn subtiele duwtjes die, via kleine aanpassingen in de omgeving of communicatie, ons gedrag richting gezonde keuzes kunnen sturen.

We denken op twee manieren: automatisch en rationeel. Als we rationeel denken, overwegen en bestuderen we alles goed. Automatisch denken, dat gebeurt vanzelf. Bij vele keuzes die we maken, laten we ons leiden door automatismen. En nudges spelen in op die automatismen. Het zijn bewuste aanpassingen in de omgeving die mensen naar de gezonde keuze leiden, zonder daarbij andere opties te verbieden, dat spreekt voor zich. Heel wat keuzes die we maken, doen we op deze automatische manier.

Nudges zijn extra succesvol als je ze op het juiste moment en op de juiste plaats inzet. Bijvoorbeeld net wanneer iemand een tussendoortje gaat kiezen. Als je daar een bord hangt waarop staat dat de meeste klanten fruit nemen als snack, dan zal de persoon misschien ook voor een appel zwichten in plaats van een koek.

WIL JE MEER WETEN OVER NUDGING?

Kijk op www.gezondleven.be/gezond-leven-gezonde-omgeving/nudging.

TIPS VOOR NUDGING

IN JE RESTAURANT OF WINKEL



- Plaats de gezonde keuze op een goede **plaats**:
 - op ooghoogte op een schap achter de toog in je restaurant
 - op ooghoogte op een schap in je winkel
 - vooraan op de toog
 - bij de automaten
 - bij de ingang
 - bij de kassa('s)
- Bied gezonde producten altijd op dezelfde, in het oog springende plaats aan. Zo vinden mensen ze gemakkelijk terug.
- Bied fruit en (snack)groenten aan duidelijk in het zicht.
- Hoe groter het assortiment aan gezonde producten, hoe groter de kans dat jullie klanten ze aankopen. Nadat er verschillende keren een gezonde keuze is aangeboden, bied je best een groter assortiment hiervan aan. Bijvoorbeeld meerdere soorten water (plat, bruisend, met een smaakje, of met fruit en kruiden) en slechts enkele soorten gesuikerde frisdrank. Of meerdere soorten fruit in verschillende vormen: een stuk/gesneden/smoothie (diepvries fruit) en maar enkele soorten koeken.
- Vertel met promotiemateriaal dat klanten al voor het gezonde aanbod kiezen. Zo communiceer je over de sociale norm. Het voorbeeldgedrag zal positief werken.
- Plaats bij de ingang van je restaurant of winkel een bord of banner met een boodschap, zoals 'Kies jij ook voor gezond?'. Spreekt dit je aan? Je kan dit aanvullen met een bedanking bij de uitgang zoals 'Koos jij ook voor gezond? Bedankt!'.
- Benoem gezonde producten en acties **eerst op het menu**, bijvoorbeeld op borden, schermen, drukwerk.
- Promoot alleen de gezonde keuze. Haal foto's en reclame van ongezondere voedingsmiddelen weg.
- De **prijs** van een voedingsproduct bepaalt mee de aankoop. Probeer de gezonde keuze voordeliger te maken dan de minder gezonde keuze. Communiceer ook duidelijk dat de gezonde optie goedkoper is. Of werk met voordelige gezonde deals, zoals soep met brood.
- De smaak van een voedingsmiddel is voor veel mensen belangrijker dan de gezondheidsaspecten ervan. Organiseer daarom **proefmomenten** waarbij jullie klanten nieuwe zaken kunnen proeven. Je kan bijvoorbeeld nieuwe soorten broodbeleg op een stukje volkorenbrood of bruin toastje laten proeven.
- De benaming 'gezond' of 'vegetarisch' is vaak geen verkoopargument. Wees dus creatief in de namen die je bedenkt en overstijg het niveau van de 'vegetarische lasagnes'.

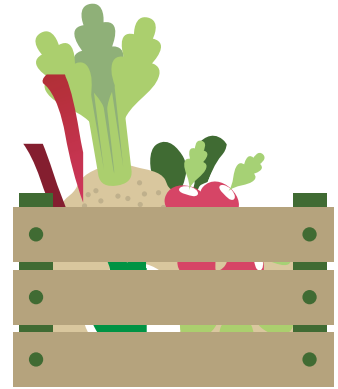
BELANGRIJK

Maak combinaties van bovenstaande tips en materialen, zo bereik je het grootste effect. Verwissel de materialen ook regelmatig, want het effect daalt na een tijdje. Iets nieuws valt altijd op.

ASSORTIMENT AANPASSEN?

STAPSGEWIJS!

Gezond eten kan niet zonder een gezond voedingsaanbod. Hebben jullie al een gezond aanbod of is er nog ruimte voor verbetering? De bedoeling is dat het assortiment dan stapsgewijs wordt aangepast. Je bepaalt zelf hoe snel je dat doet. Sommige organisaties hebben al ervaring met de promotie van evenwichtige voeding en staan al dicht bij het ideale aanbod. Ook de mate waarin er al een draagvlak is bij het bestuur, de medewerkers, vrijwilligers en de klanten speelt natuurlijk mee.



1

START MET EEN TESTPERIODE.

Vervang bijvoorbeeld gedurende een maand 1-2 traditionele tussendoortjes in je aanbod door gezonde keuzes, of bied in je restaurant een maand lang soep, een gezond slaatje als bijgerecht of een smoothie aan.

2

EVALUEER DE VERKOOP EN BESLIS OM HET GEZONDE AANBOD GEDURENDE EEN LANGERE PERIODE AAN TE BIEDEN.

Evalueer opnieuw na enkele maanden.

3

PEIL TELKENS BIJ DE MENSEN WAT ZE VONDEN VAN HET AANBOD.

Valt het gewijzigde aanbod in de smaak? Lanceer het evenwichtige aanbod dan definitief en voorzie een jaarlijks evaluatiemoment.

MATERIALEN SPECIFIEK VOOR SOCIALE VOEDSELVOORZIENINGEN

Een overzicht van alle materialen die wij maakten voor de sociale voedselvoorzieningen, zoals de maaltijd- en winkelgids, kan je [hier](#) terugvinden. Probeer ze gerust eens uit!



MATERIALEN BIJ DE VOEDINGSDRIEHOEK

Als je mensen extra wil informeren over wat gezonde voeding is en hoe je gezonder kan eten, dan kan je gebruik maken van de materialen bij de voedingsdriehoek. Er zijn posters, postkaartjes, folders, placemats ... die je gedrukt kan bestellen op www.gezondleven.be/materialen. Je kan ook verschillende materialen online bekijken of downloaden, zoals filmpjes, infographics, PowerPointpresentaties ...

Allemaal te vinden op www.gezondleven.be/themas/voeding/voedingsdriehoek/materialen/digitale-materialen-voeding.

Weten je klanten of ze gezond eten? Via testjes op mijn.gezondleven.be kunnen ze hun eetgewoonten in kaart brengen. Er is een test rond water drinken en groenten en fruit eten en (brood)lunch. Hebben ze de testen ingevuld? Dan kunnen ze een persoonlijk actieplan opmaken en aan de slag gaan met de tips.