

READY TO NUDGE?

Je wil de leden van de sportclub 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

LEES DE RICHTLIJNEN VOOR EEN GEZOND DRANKEN- EN TUSSEN-DOORTJESAANBOD EN VOOR GEZONDE BELEGDE BROODJES.

En ga na wat bij jullie het gezonde aanbod is. Dan kan je de nudging- en communicatiematerialen bij dat gezonde aanbod inzetten.

Werk je met een externe uitbater van de kantine? Dan wil die jou vast helpen met het screenen van het aanbod!

2

LEES DE FICHE(S) DIE BIJ JULLIE BESTELLING(EN) HOORT (HOREN) EN BEKIJK WELKE MATERIELEN ER BIJ JULLIE AANBOD PASSEN.

Wil je meer weten over nudging en wat je nog meer kan doen om het gezonde aanbod te promoten? Lees dan zeker nog verder.

3

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 drankjes te verbeteren.

4

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 DE KANTINE

Met deze materialen geef je mensen een duwtje in de rug om voor gezondere keuzes te gaan. **Hier een korte uitleg bij de materialen en hoe je ze gebruikt:**

TIP

Wissel regelmatig af tussen de verschillende materialen, zo blijf je de mensen prikkelen.





WAT?	HOE?	WAAROM?
 <p>PLACEMAT LUNCHBOX BINGO</p>	Leg deze op de tafels in de eetruimte of op de plateaus.	Deze ludieke spelletjes zijn de ideale gesprekstarters. Ze zetten mensen aan het denken over hun lunch of het eten van snacks.
 <p>TAFELSTAANDER FLOWCHART FRUIT EN GROENTEN</p>	Zet deze op tafel in de eetruimte.	

NUDGINGMATERIALEN VOOR GEZONDE DRANKEN

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

TIP

Wil je weten welke de gezonde keuzes zijn en welke dus best in de kijker gezet worden? Bekijk dan de richtlijnen voor het drankenaanbod in de sportclub.

WAT?	HOE?	WAAROM?
 <p>WOBBLER WATER- DRUPPEL</p>	<p>Hang deze op de drankautomaat, kraan, watertap of koelkast.</p>	<p>Water is en blijft de ideale dorstlesser. Deze wobblers herinnert mensen daaraan op het moment dat ze een drankje kiezen.</p>
 <p>WOBBLER SUIKER- KLONTJE + POSTER 'SUIKER- KLONTJES IN DRANKEN'</p>	<p>De wobblers hang je best op een plaats waar frisdrank te verkrijgen is: bv. op de drankautomaat, op de koelkast ... Daarnaast hang je de poster 'Hoeveel klontjes neem je vandaag?'.</p>	<p>De wobblers trekken 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 wobblers staat.</p>
 <p>VOETZOO- STICKERS WATER</p>	<p>Kleef deze in een rijtje op de grond in de richting van het (gratis) water.</p>	<p>Zo worden mensen eraan herinnerd dat ze water moeten drinken en weet iedereen het water te vinden.</p>
 <p>STICKERVEL GROEN HARTJE</p>	<p>Plak de hartjes bij de gezonde dranken, bv. op de keuzeknoppen van de drankautomaat of bij de rij met water in de koelkast. Wanneer kinderen een gezonde drank kiezen, krijgen ze een hartjes sticker.</p>	<p>Op deze manier kan je heel gemakkelijk meegeven welke soorten dranken gezond zijn. Stickers werken motiverend voor kinderen om toch te kiezen voor het gezonde alternatief.</p>

NUDGINGMATERIALEN VOOR GEZONDE TUSSENDOORTJES

Bied je (gratis) fruit aan? Heb je een snackautomaat of een toog met verschillende snacks? Met deze materialen geef je mensen een duwtje in de rug om voor gezondere tussendoortjes te gaan. **Hier een korte uitleg bij de materialen en hoe je ze gebruikt:**

TIP

Wil je weten welke keuzes de gezonde keuzes zijn en dus best in de kijker gezet worden? Bekijk dan de richtlijnen voor het [tussendoortjesaanbod in de sportclub](#).





WAT?	HOE?	WAAROM?
 <p>WOBBLER SUIKER- KLONTJE</p> <p>+</p> <p>POSTER 'SUIKER- KLONTJES IN DRANKEN'</p>	<p>De wobblers hang je best op een plek waar snacks te verkrijgen zijn: op de automaat of langs het rek met snacks achter de toog. Daarnaast hang je de poster 'Hoeveel klontjes neem je vandaag?'. </p>	<p>De wobblers trekken 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 wobblers staat.</p>
 <p>STICKERVEL GROEN HARTJE</p>	<p>Plak de hartjes bij de gezonde dranken, bv. op de keuzeknoppen van de drankautomaat of bij de rij met water in de koelkast. Wanneer kinderen een gezonde drank kiezen, krijgen ze een hartjes sticker.</p>	<p>Op deze manier kan je heel gemakkelijk meegeven welke soorten dranken gezond zijn. Stickers werken motiverend voor kinderen om toch te kiezen voor het gezonde alternatief.</p>

NUDGINGMATERIALEN VOOR EEN GEZONDE (BROODJES)LUNCH

Bieden jullie na de wedstrijd broodjes of koude lunchgerechten aan? Met deze materialen geef je mensen een duwtje in de rug om voor gezondere keuzes te gaan. **Hier een korte uitleg bij de materialen en hoe je ze gebruikt:**

TIP

Wil je weten welke keuzes de gezonde keuzes zijn en dus best in de kijker gezet worden? Bekijk dan de richtlijnen voor het aanbod **(broodjes)lunch in de sportclub**.

WAT?	HOE?	WAAROM?
 <p>STICKERVEL GROEN HARTJE</p>	<p>Plak en zet deze bij de gezondere broodjes.</p>	<p>Door het groene hartje te plakken bij de gezondere broodjes kan je aangeven welke soorten broodjes de gezondere keuze zijn.</p>
 <p>KAARTJE FAVORIET</p>   <p>KAARTJE BEPERKT BESCHIK- BAAR</p>	<p>Je kan dit ook laten zien op digitale schermen, bv. bij het menu.</p>	<p>Door deze kaartjes bij een gezonde keuze te plaatsen, zet je ze extra in de kijker. Aangeven dat deze optie schaars of al veel gekozen is, kan ervoor zorgen dat nog meer mensen ze kiezen, omdat ze zo als populairste keuze overkomt.</p>

WAT IS NUDGING?

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

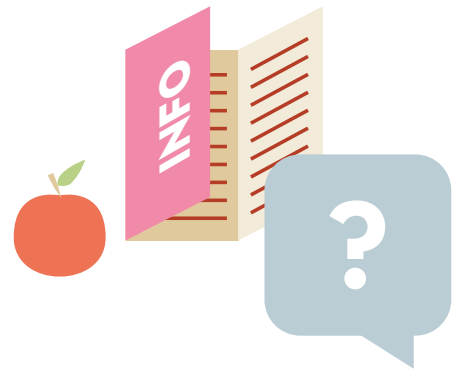
We denken op twee manieren: automatisch en rationeel. Als we rationeel denken, overwegen en bestuderen we alles goed. Automatisch denken, dat gebeurt vanzelf. Bij vele keuzes die we maken, laten we ons leiden door automatismen. En nudges spelen in op die automatismen. Het zijn bewuste aanpassingen in 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 DE KANTINE



- Plaats de gezonde keuze op een goede **plaats**:
 - op ooghoogte op een schap achter de toog
 - vooraan op de toog
 - bij de automaten
 - bij de ingang
- Bied gezonde producten altijd op dezelfde, in het oog springende plaats aan. Zo vinden mensen ze gemakkelijk terug.
- Bied fruit en snackgroenten aan duidelijk in het zicht.
- Hoe groter het assortiment aan gezonde producten, hoe groter de kans dat leden en bezoekers 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.
- Voorzie gezonde keuzes van een **label**. Je kan voedingsmiddelen uit de groene zone van de voedingsdriehoek of evenwichtig samengestelde snacks een sticker geven. Zo vestig je er de aandacht op. Plak naast het product het hartje, op ieder product apart een hartje plakken is tijdrovend.
- Vertel met promotiemateriaal dat leden en bezoekers al voor het gezonde aanbod kiezen. Zo communiceer je over de sociale norm. Het voorbeeldgedrag zal positief werken.
- Plaats bij de ingang van de kantine/caféteria een bord of banner met een boodschap, zoals 'Kies jij ook voor gezond?'. Spreekt dit je aan? Dan is de kans groter dat je ook daadwerkelijk voor gezonde maaltijden met het groene hartje gaat kiezen. Je kan dit aanvullen met een bedanking bij de uitgang zoals 'Kies jij ook voor gezond? Bedankt!'.
- Benoem gezonde producten en acties **eerst op het menu**, bijvoorbeeld op borden, schermen, drukwerk. In de drank- en snackkaart kan je ook de labels gebruiken die je bij gezonde voedingsmiddelen en gerechten plaatst.
- Promoot alleen de gezonde keuze. Haal foto's en reclame van ongezonderere voedingsmiddelen weg. Overleg ook met je leverancier om bijvoorbeeld de vormgeving van de automaat of het menu aan te passen.
- De **prijs** van een voedingsproduct bepaalt mee de aankoop. Probeer 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 de teams/vrijwilligers 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 'broodjes gezond' of 'vegetarische lasagnes'.

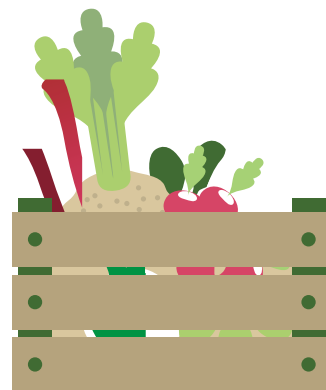
BELANGRIJK

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 dichterbij het ideale aanbod. Ook de mate waarin er al een draagvlak is bij het bestuur, de trainers en de leden speelt mee.



1

START MET EEN TESTPERIODE.

Vervang bijvoorbeeld gedurende een maand 1-2 traditionele tussendoortjes in de automaat/kantine door gezonde keuzes, of bied in de kantine een maand lang soep, een gezond broodje 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 voorzien een jaarlijks evaluatiemoment.

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.

Weten je leden 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.

