

## GEZOND DAGJE UIT

Amsterdam heeft veel populaire bestemmingen om te recreëren: musea, bioscopen, Artis, de Amsterdam Arena, sport- en evenementenlocaties, speelparadijzen, etc. De afgelopen decennia is er op deze plekken een groeiend aanbod van zout, vet en zoet eten waarvan de porties ook groeien. Ongezond eten lijkt dan ook de norm te zijn geworden bij een dagje uit. Hoe kunnen we mensen verleiden om zichzelf te verwennen met gezonder eten en drinken? Daar werken de ondernemers in het 'Gezond Dagje Uit' aan.

Gezonde voedingsaankopen kunnen worden gestimuleerd door het inzetten van marketingstrategieën die zich richten op de plaats, prijs, promotie en product van gezonde producten. Dit wordt ook wel nudgen genoemd. Nudging is een subtiel duwtje dat het gedrag van mensen verandert, zonder de keuzevrijheid te veranderen (door bijvoorbeeld te verbieden) en zonder grote economische prikkels (door bijvoorbeeld de prijs enorm te verhogen).

Op basis van onderzoek naar het effect van het inzetten van deze marketingstrategieën in (bedrijf)restaurants en (school)kantines zijn hieronder maatregelen weergegeven om gezonde voedingsaankopen zowel onder ouders als kinderen te stimuleren tijdens een dagje uit. De maatregelen kunnen eenvoudig, goedkoop dan wel gratis en meestal direct worden ingevoerd.



De plaats van producten is bepalend voor wat mensen kopen. Door gezonde producten en gerechten zichtbaar te maken voor bezoekers en te zorgen dat bezoekers er gemakkelijk bij kunnen, kan de verkoop van gezonde producten en gerechten worden gestimuleerd.

- **Plaats gezonde producten aan het begin van de route in een restaurant/kantine.** Bijvoorbeeld in het geval van een self-service restaurant: plaats de gezonde producten aan het begin van de looproute. Het blijkt dat mensen bij een buffet eerder geneigd zijn hun bord te vullen met producten die vooraan staan. Biedt hier vooral veel groenterijke gerechten aan.
- **Plaats de gezonde optie vooraan en/of op ooghoogte.** Plaats gezonde producten en gerechten vooraan in een vitrine / bij een buffet en ooghoogte in een schap. Leg bijvoorbeeld de 30+ kaas vooraan en de vette

kaas achteraan. Door de gezonde keuze de makkelijke keuze te maken zijn bezoekers automatisch geneigd daarvoor te kiezen.

- **Plaats gezonde producten bij de kassa om te proeven.** Vervang gratis snoep of koek bij de kassa door ongebrande / ongezouten nootjes of gesneden stukjes vers fruit en groente.



De prijs van een product / gerecht is bepalend voor wat mensen kopen. De gezonde keuze wordt vooral door mensen met een lager inkomen of een lagere opleiding als de duurdere keuze gezien, waardoor zij prijs als een barrière ervaren voor het kopen van gezonde voeding. Door gezonde producten / gerechten goedkoper te maken kan een gezonder aankoopgedrag worden gestimuleerd.

- **Bied goedkope combideals aan die bestaan uit gezond drinken (water/koffie/thee/melk), een broodje met gezond beleg en een stuk fruit of groente.** Het aanbieden van combinaties van producten die bij elkaar horen is een effectieve strategie om de verkoop van producten / gerechten te stimuleren.
- **Verhoog de prijs van gefrituurd eten / ongezonde snacks en verlaag de prijs van gezond eten / gezonde snacks.** Hierdoor wordt de ongezonde keus minder aantrekkelijk gemaakt en de gezonde keuze toegankelijker.
- **Verhoog de prijs van de ongezonde producten binnen een productcategorie en verlaag de prijs van de gezonde producten binnen een categorie.** Bijvoorbeeld in de categorie 'frituur': verhoog de prijs van een kroket en verlaag de prijs van een groenteburger. In de categorie 'brood' verhoog de prijs van een wit broodje met beleg en verlaag de prijs van volkorenbroodjes met beleg met extra groente.



Met promotie wordt onder andere het adverteren voor gezonde producten in bijvoorbeeld advertenties op posters / flyers of via internet bedoeld, maar ook het plaatsen van bordjes bij gezonde producten gerechten in een restaurant of café. Daarnaast valt het aanbieden van een kortingskaart aan klanten ook onder promotie.

- **Promoot / maak alleen nog maar reclame voor gezonde producten.** Op deze manier wordt de gezonde keus aangemoedigd.
- **Promoot / maak reclame voor gezonde producten op een vaste en herkenbare plek in het restaurant / café**
- **Op borden / schermen worden gezonde producten / gerechten eerst genoemd.**
- **Op de menukaart worden eerst gezonde / vegetarische gerechten vermeld.** Mensen kiezen eerder wat

bovenaan staat en wat ze als eerste zien.

- **Presenteer de gezonde producten / gerechten bovenaan per menu onderdeel** (voor-, hoofd- en nagerecht).
- **Presenteer gezonde producten / gerechten op de menukaart op een aantrekkelijke en opvallende manier met aantrekkelijke namen.**
- **Promoot gezonde producten / gerechten met tijdelijke acties.**



Bij de strategie product gaat het om het formaat van het product, de ingrediënten van een product en het uiterlijk van het product (verpakking en merknaam). Om gezonde producten / gerechten meer te promoten zijn er verschillende maatregelen die eenvoudig toepasbaar zijn.

- **Binnen een productcategorie wordt er tenminste 1 gezonde optie aangeboden.** Biedt bijvoorbeeld bij de gefrituurde snacks ook groenteburgers aan.
- **Bied kleinere porties aan voor (bijvoorbeeld) 75% van de prijs.**
- **Bied gratis water aan.**
- **Bied gratis fruit aan kinderen aan.**
- **Bied losse stukken fruit en groente aan.**
- **Bied geschild fruit en gesneden groente aan.**
- **Bied (gefrituurde) snacks nog maar op een paar dagen per week aan.**
- **Bied salades zonder dressing aan en varieer met groenten.**