

Instructies toepassing Checklist Richtlijn Eetomgevingen voor Supermarkten

In dit onderdeel kies je één of meer *challenges* met behulp van de Checklist Richtlijn Eetomgevingen en de Productenlijst van het Voedingscentrum. De *challenges* vormen jouw ambities om de eetomgeving van de scholen gezonder en duurzamer te maken en bepalen waar je komende tijd mee aan de slag gaat. Per *challenge* kies je een meting om de impact in kaart te brengen.

Dat doe je in 2 delen:

Deel 1: ANALYSE POPULAIERSTE PRODUCTEN

Deel 2: KIEZEN EN UITWERKEN CHALLENGE(S)

Succes!

DEEL 1: ANALYSE POPULAIERSTE PRODUCTEN

In deel 1 gaan we de meest populaire producten onder leerlingen/studenten in kaart brengen, analyseren wat deze producten zo populair maakt en kijken wat gezondere keuzes zijn.

Instructies

- **STAP 1:** Vul de Checklist Richtlijn Eetomgevingen in voor de relevante productcategorieën.
- **STAP 2:** Schrijf in **tabel 1** de top 5 tot 10 meest verkochte producten onder leerlingen.
 - **#Tip:** Hoe bepaal je deze top 10? Bekijk verkoopcijfers, vraag het aan de leerlingen of maak een eigen inschatting.
- **STAP 3:** Geef per populair product aan of dit een gezonde of ongezonde keuze is aan de hand van de Schijf van Vijf.
 - **#Tip:** Hoe? Ga naar de productcategorie in de Checklist Richtlijn Eetomgevingen waaronder het populaire product valt.
- **STAP 4:** Schrijf de factoren op die een rol spelen in de populariteit (Plaats / prijs / promotie / etc.).
- **STAP 5:** Vul per populair product één of meerdere gezondere keuzes in. Gebruik hiervoor de Checklist Richtlijn Eetomgevingen en de Productenlijst van het Voedingscentrum. Denk aan producten die je al in het assortiment hebt, maar ook aan producten die je nieuw zou kunnen toevoegen.

Tabel 1. Analyse populairste producten

	STAP 2	STAP 3	STAP 4	STAP 5
#	Naam populair product	Is het een gezondere keuze?	Omcirkel de belangrijkste reden van populariteit	Gezondere keuze
	Voorbeeld: chips	☒ Nee ☐ Ja	Plaats / <u>prijs</u> / promotie / portie / <u>smaak</u> / <u>gemak</u> / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	Voorbeeld: Popcorn zonder zout of suiker
1		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
2		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	

3		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
4		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
5		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
6		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
7		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
8		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
9		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	
10		☐ Nee ☐ Ja	Plaats / prijs / promotie / portie / smaak / gemak / gewoonte / gezond / duurzaam / groepsdruk	

DEEL 2: CHALLENGE(S)

Je hebt nu inzicht in de meest populaire producten en mogelijke gezondere keuzes. In het tweede deel kies je de bijpassende challenges om de gezondere keuzes aantrekkelijker te maken voor de leerlingen/studenten.

Instructies

- **STAP 1:** Lees de omschrijving van de vier challenges door (vanaf pagina 4). Deze concepten zijn getoetst door jongeren en supermarktextperts. Kies één of meerdere challenges uit, of bedenk zelf een challenge om de verkoop van gezonde producten onder jongeren te verhogen.
 - **#Tip:** Combineer meerdere challenges met elkaar voor een groter effect op het aankoopgedrag van de leerlingen/studenten.
- **STAP 2:** Vul per gekozen challenge de tabel in (vanaf pagina 4), gebruik **tabel 2** ter ondersteuning.
 - **A.** Kies welke gezondere producten je wilt gaan aanbieden en/of welke recepturen je wilt aanpassen binnen de challenge.
 - **B.** Kies per gekozen challenge een meting om de impact in kaart te brengen. Hiervoor ontvang je simpele tools met extra informatie.
 - **C.** Werk uit hoe jullie de challenge precies gaan toepassen, geef een eigen draai aan het concept. Wie en wat heb je nodig voor de uitvoering?

Tabel 2. Uitleg challenges en effectmetingen

Challenge onderdelen	Toelichting	Meting challenge
A. Eetwissel		
Gezondere keuze	Voeg een gezondere keuze toe aan het assortiment 1) uit de Schijf van Vijf of 2) Dagkeuze.	Verkoopcijfers en/of gasttevredenheid
Aanpassing receptuur	Bied een gezondere keuze aan waarin een onderdeel/ingrediënt van het product opschuift van buiten naar binnen de Schijf van Vijf. Bijvoorbeeld minder zout, minder suiker, minder verzadigd vet, hoger vezelgehalte, meer groente, minder vlees, van dierlijk naar plantaardig eiwit.	Hoeveelheid van ingrediënt(en) en/of gasttevredenheid
B. Presentatie- en verkooptechniek (zie getoetste concepten vanaf pagina 4 en ter inspiratie p. 12 van de Checklist Richtlijn Eetomgevingen)		
Plaats	De gezonde(re) keuze valt op	Verkoopcijfers
Prijs	De gezondere keuze is goedkoper	Verkoopcijfers
Promotie	Alléén promotie bij de gezondere keuze	Verkoopcijfers
Portiegrootte	Een kleinere portie van hetzelfde product is beschikbaar en is de standaard keuze	Portie totaal gerecht en/of verkoopcijfers en/of gasttevredenheid

❏ CHALLENGE 1 - SNELLE LOOPROUTE

Leerling: *"Het zou makkelijk zijn als supermarkten in de buurt van school een korte looproute hebben."*

Denk aan supermarkten met een afdeling met lunchproducten met een aparte zelfscankassa. Of supermarkten met een korte route van ingang naar de snelkassa's. Hier staan verrassende lekkere en gezonde producten bij elkaar, veel meer keuze en goedkoper dan op school.

Tips:

- Hoe groter de gezonde keuze, hoe gemakkelijker je het maakt voor de jongeren. Bied bijvoorbeeld (60%) gezondere en (40%) minder gezonde producten aan.
- Promoot bij de snelle looproute alleen de lekkere en gezondere producten. Bijvoorbeeld door middel van een bonuskaart of stempelkaart voor jongeren, waarbij jongeren extra veel korting op gezondere producten krijgen.
- Werk samen met jongeren op de scholen om het populaire gezondere aanbod vast te stellen, bijvoorbeeld door in gesprek te gaan over welke gezondere alternatieven ze zouden kopen.
- Neem de tijd om dit concept uit te testen en te zoeken naar populaire gezondere producten, gedragsverandering kost tijd.

	STAP 2A	STAP 2B	STAP 2C
	Eetwissel: Gezondere keuzes of aanpassing recepturen	Challengemetingen	Aanpak op basis van voorbeeld en tips

❑ CHALLENGE 2 - FRIENDSDEAL

Leerling: "Eten op school is saai en de kantine is duur. Ik ga liever samen gezellig met mijn vriend/vriendin naar de supermarkt, maar ik wil ook zakgeld overhouden voor andere uitgaven."

De supermarkt bij school heeft Happy Friends Meals. Ik kan een lunch bag naar keuze vullen met: een vers belegd bruin/volkoren broodje, drankje (denk aan: water (met een smaakje), light/zero frisdrank, halfvolle zuivel) én een gezond tussendoortjes. De 2de lunch bag is dan voor de helft van de prijs. Samen een happy deal!"

Tips:

- Werk met doorzichtige verpakking in verband met controleerbaarheid door medewerkers.
- Plaats een koeling en presentatiemeubel voor de kassa, een opvallende plek of naast andere populaire producten, met daarin hardlopers/Best Friends Meals voor jongeren.
- Zorg voor eenvoudige administratieve verwerking bij de kassa.
- Maak het gezonde supermarktconcept branche breed. Denk hierbij aan de opzet van "WeCycle= gratis inleveren – Gooi niet weg, maar Lever in". Sponsoring wordt dan gebonden en naamsbekendheid kan nationaal opgebouwd worden.
- Maak de inhoud van de Best Friends Meals dynamisch, wissel dus regelmatig de inhoud/combinatie/productsamenstelling. Zo houd je dit concept langer aantrekkelijk voor leerlingen.

	STAP 2A	STAP 2B	STAP 2C
	Eetwissel: Gezondere keuzes of aanpassing recepturen	Challengemetingen	Aanpak op basis van voorbeeld en tips

❑ CHALLENGE 3 - LUNCH OF SNACK COMBI DEAL

Leerling: *"Soms vergeet ik (expres) om mijn brood mee naar school te nemen. Ik ga liever naar de supermarkt, maar ik wil ook zakgeld overhouden voor andere uitgaven."*

Gelukkig heeft mijn supermarkt in de buurt combi deals tijdens lunchpauzes. Dit is een vers belegd bruin broodje naar keuze met een gratis drankje (denk aan water (met een smaakje), light/zero frisdrank, magere/halfvolle zuivel) en (voorgesneden) fruit of snackgroenten, veel goedkoper, lekkerder en gezonder."

Tips:

- Ga co-creëren met de jongeren over wat lekker & trendy (en gezond) is, bijvoorbeeld door ze mee te laten denken over gezondere alternatieven.
- Maak de combi deals goed zichtbaar, bijvoorbeeld door het plaatsen van een apart meubel op een zichtbare plek.
- Denk aan een combi deal voor het lunchmoment, maar ook het snackmoment als alternatief voor chips en snoep.
- Houd de prijs van de combi deal laag, in ieder geval ruim onder de €4,-. Uit onderzoek blijkt dat jongeren per supermarkttrip gemiddelde € 2,83 uitgeven.
- Maak huismerkproducten onderdeel van de combi deal, zoals een flesje water. Dit heeft een lagere verkoopprijs, hogere marge en is goed voor het imago van de supermarkt.

	STAP 2A	STAP 2B	STAP 2C
	Eetwissel: Gezondere keuzes of aanpassing recepturen	Challengemetingen	Aanpak op basis van voorbeeld en tips

❏ CHALLENGE 4 - PROEF LEKKER GEZOND

Leerling: *“Ik koop altijd dezelfde vaak ongezonde producten in de supermarkt. Ik weet niet of gezonde producten net zo lekker zijn, maar ik wil best lekkere gezonde producten proberen als ik deze eerst kan proeven.*

Gelukkig laat de supermarkt bij school mij en mijn vrienden gezonde producten proeven als ik in de rij sta om de supermarkt in te gaan. Hierdoor is het leuk om eens iets anders te proberen.”

Tips:

- Maak er een groot terugkerend evenement van. Gebruik eventueel de buitenruimte voor de ingang en bundel verschillende supermarktconcept samen.
- Richt je op de jongeren, maar laat overige klanten ook gewoon proeven. Geef na het proeven de jongeren een waardebon/strippenkaart om met korting het gezondere product aan te schaffen.
- Zet jongeren van de school in de omgeving in om de proeverij te begeleiden (vlotte meiden en jongens waar de jongeren tegenop kijken). Of jonge supermarktmedewerkers met affiniteit met “lekkere gezondere producten”. Maak geen gebruik van de fabrikanten om medewerkers in te huren. Dit zijn vaak “volwassen” mensen die niet aansluiten bij de jongeren.
- Promoot de gezondere producten vanuit de lekkere “snack” claim, en communiceer voorafgaand aan het proeven niet dat het een gezond product is.
- Promoot de actie in overleg op de school. Gebruik lokale social media, lokale influencers en ander promotiemateriaal, zoals flyers/posters op.

	STAP 2A	STAP 2B	STAP 2C
	Eetwissel: Gezondere keuzes of aanpassing recepturen	Challengemetingen	Aanpak op basis van voorbeeld en tips

 EIGEN CHALLENGE

	STAP 2A	STAP 2B	STAP 2C
	Eetwissel: Gezondere keuzes of aanpassing recepturen	Challengemetingen	Aanpak