

MENUKEUZE



Geef het menu een hippe naam. Wanneer het gerecht een hippe naam heeft, kiezen kinderen hier eerder voor. Voorbeelden hiervan zijn: Omelet Popeye, Monkey Plate, Hupsaté, Of je deze worst lust en Mister MaisGuy



Maak het menu ook populairder door er bijvoorbeeld een sociale norm bij te zetten. Bijvoorbeeld: 'Veel kinderen in ons restaurant kiezen voor dit kindermenu', of 'Veel kinderen vinden dit het lekkerst!'. Het afbeelden van een bekend figuurtje (zoals Spongebob) bij het gerecht zorgt ervoor dat kinderen dit sneller kiezen, doordat ze dit figuurtje al eerder hebben gezien. Een figuurtje wat niet bekend is, maar wel past bij het eten (zoals een konijn bij een wortel of schildpad bij sla, aap bij banaan of een lachende broccoli, etc.) werkt ook goed bij jonge kinderen.

Vermijd dat het gerecht er hetzelfde uit ziet als de andere gerechten die op de menukaart staan. Kinderen houden van vrolijke kleuren en leuke figuurtjes. Laat het gezonde menu er dus juist extra uitspringen. Het laatste gerecht op de menukaart wordt vaak het beste onthouden en gekozen.



Laat het bedienend personeel ook de kinderen aanspreken en richt je niet alleen op de ouders. Vertel een mooi verhaal over het gezonde gerecht en hoe speciaal het is. Bijvoorbeeld over dat het gerecht is gemaakt door kinderen voor kinderen, of een verhaal over superhelden. Neem de kinderen mee in hun beleavingswereld en probeer ze zo enthousiast te maken voor het gezonde kindermenu.

Vermijd dat de prijs erg verschilt met de rest van de menu's. Hier komt de mening van ouders toch om de hoek kijken. Ouders zijn best bereid om voor een gezond menu meer te betalen (zeker als het goed gepresenteerd en aangeprezen wordt), maar de prijs moet niet teveel afwijken.



ERVARING



Zorg dat het gerecht er leuk uit ziet. Kinderen houden van verschillende componenten, kleuren en leuke patronen op het bord. Kinderen vinden het helemaal oké om maar liefst 6 verschillende kleuren en elementen in een gerecht te zien!

Vermijd onbekend en zuur/bitter eten maar maak juist een goede mix van bekend eten en onbekende spannende componenten. Of zorg voor een goede tegenhanger van zuur of bittere smaken. Let ook op dat er niet hele of ongesneden groenten gepresenteerd worden. Kinderen eten sneller groenten die in een bepaald figuurtje zijn gesneden dan niet gesneden groenten. Een voorbeeld is een sterretje in een komkommer.



Kinderen zijn gevoelig voor cadeaus, bijvoorbeeld een sleutelhanger bij het gerecht of iets wat aansluit bij de naam van het menu. Ze kunnen hiermee spelen terwijl ze wachten op het eten, wat de hele beleving aangenamer maakt.

ONDERZOEK

Deze tips en tricks zijn gebaseerd op wetenschappelijke studies. Onderzoekers van de Radboud Universiteit werken mee aan 'Zet Vetlekker op de kaart' en zouden ook graag in uw restaurant een onderzoek doen. Zij zullen samen met u de kindermenukaart vormgeven (passend bij uw huisstijl) om te kunnen testen of een stoplicht systeem met calorie aanduiding, een sociale norm boodschap of figuurtjes het meest effectief zijn om ouders en kinderen voor het gezonde menu te laten kiezen. Het onderzoek zal 3 weken duren, waarin elke week een andere marketingtechniek getest wordt. De belasting voor uw personeel is minimaal. Van het bedienend personeel wordt gevraagd om een kort vragenlijstje uit te delen aan de ouders nadat zij de bestelling hebben opgenomen. De ouders vullen tijdens het wachten op het gerecht het vragenlijstje in en het personeel kan de papieren innemen wanneer de gerechten naar de tafel gebracht worden. De onderzoekers zullen elke week de vragenlijsten ophalen en de menukaart met de nieuwe marketingtechniek brengen. Heeft u interesse om mee te doen of nog vragen? Dan kunt u mailen naar elaset@studentrun.nl en kbevelander@bsi.run.nl