

2024



大陳コンテスト

応募締切
2024年
8月9日(金)

写真貼付欄

(できるだけきれいな写真をお貼りください)



売場写真
(正面)

サービス判サイズ

陳列を正面から撮影した写真をお貼りください。
(タテ・ヨコどちらでも可)

写真貼付欄

(できるだけきれいな写真をお貼りください)



売場写真
(別アングル)

サービス判サイズ

陳列を斜め45度、もしくは工夫した箇所や
アピールしたい部分が見えるような写真をお貼りください。
(タテ・ヨコどちらでも可)

新人賞へのエントリーの有無
(に✓を入れてください) 有 無

コラボ賞へのエントリーの有無
(に✓を入れてください) 有 無

ネクター賞へのエントリーの有無
(に✓を入れてください) 有 無

陳列内容	商品名	数量(ケース)
18枚	カントリーマアム(バニラ&ココア)	
112g	カントリーマアムチョコまみれミドルパック	
16枚	カントリーマアム(贅沢バニラ)	
16枚	カントリーマアム(贅沢チョコ)	
9枚	カントリーマアム(ひとくちレモンケーキ)	

陳列期間 月 日 ~ 月 日

陳列場所

陳列・演出の
アピール
ポイント

貴店名

ご担当者名

〒 都道府県 市区郡
ご住所

電話番号

掲載について 各賞に入賞された場合、ご記入いただいた貴店名を誌面に掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。

不二家 支店名 営業担当者名

※本企画では、応募店舗の情報について、コンテストの目的以外に使用することはありません。また、コンテスト応募用紙(ディスプレイ写真含む)の返却はいたしませんので、ご了承ください。株式会社 不二家 <https://www.fujiya-peko.co.jp/>



流通専門誌
DIAMOND
Chain Store
タイアップ企画

2024



大陳コンテスト

2024年5月20日(月)~2024年7月31日(水)

平素は、不二家商品に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。
この度当社では、「カントリーマアム40周年」をテーマにした
大陳コンテストを実施させていただくこととなりました。
当コンテストを通じて、お客様に楽しくお買い物をしていただける
売場演出を行っていただき、
店頭活性化につなげていただきたいと思います。
この機会にぜひご参加いただき、
より一層のご拡販を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社 不二家



参加コース・各賞

店舗賞



エリア賞は、北海道、東北、関東、中部、近畿、中四国、九州の各地区から、合計10店舗様を選出いたします。
新人賞は、不二家の大陳コンテストに過去3年参加していない店舗様を対象に審査いたします。

企業賞



ネクター賞



伊藤園様との協業による菓子と飲料のクロスMD展開をお願いいたします。

ネクター賞への応募はネクター飲料商品3ケース以上を含む応募が条件となります。

参加賞 ご応募いただいた店舗様(各賞受賞店舗様除く)に「不二家オリジナルデザイン 陳列用手袋(2双セット)」をプレゼントいたします。

副賞 優秀賞以上の店舗様および優秀企業賞の企業様には、「ダイヤモンド・チェーンストア」を一年間無料で進呈いたします。

応募要項

実施期間 2024年5月20日(月)~7月31日(水)

応募締切 2024年8月9日(金) 不二家営業支店受付分まで

参加条件 「主な対象商品」5品のいずれかを含む不二家菓子商品。納価金額5万円以上のお取り扱いをお願いいたします。
 ※期間内に一週間以上の対象商品の売場展開をお願いいたします。
 ※条件は変更になる場合がございます。

応募方法 不二家営業担当者と商品の発注数や店頭販促資材等のお打ち合わせをしていただき、商品を購入・陳列の上、応募用紙に必要事項をご記入・陳列写真の貼付(ボリューム感や演出に工夫のある陳列写真2点を選別ください)をしていただき、ご応募ください。
 (※陳列写真はデータでも構いませんが、その場合は、不二家営業担当者にデータをお渡しください)

審査方法 不二家、伊藤園、ダイヤモンド・チェーンストアの共同選考により、厳正な審査を行います。

お問い合わせ先 詳細は不二家営業担当者にお問い合わせください。

結果発表 「ダイヤモンド・チェーンストア」2024年11月1日号(予定)の誌上にて発表させていただきます。

主な対象商品



伊藤園「コラボ賞」「ネクター賞」対象商品(一例)
 ※コラボ賞は飲料(ネクター・レモンスカッシュ・タリーズコーヒーなど)との同時陳列を対象とします。

*パッケージは変更になる場合がございます。

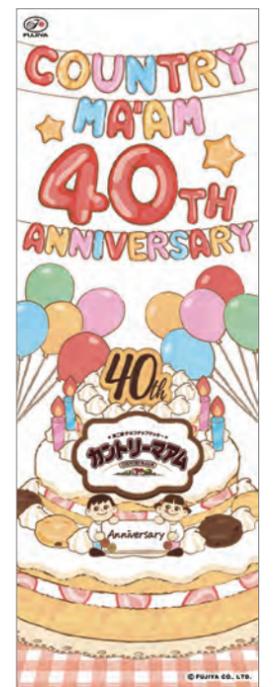
審査のポイント

展示ボリューム	陳列の楽しさ	オリジナリティ	POP・資材の有効活用	買いやすさ
ボリューム感のある陳列になっている	お客様の目を惹く楽しい売場になっている	オリジナリティ溢れる売場になっている	POPや資材を有効活用した展開になっている	お客様が商品を手に取りやすい売場になっている

売場展開例



ご提供販促ツール



*販促ツールにしましては、不二家営業担当者にお問い合わせください。*販促ツールのデザイン・仕様等は、変更になる場合がございますのでご了承ください。