



Calling
Businessman
Association

Calling New Venture Challenge 2013

Announcement : Jul 8, 2013

Application : Jul 15, 2013 ~ Aug 18, 2013

Information evening: 4.30pm Jul 19, 2013

255 Elizabeth Street Sydney(Korea Culture Centre)

Result announcement: Aug 30, 2013

Final presentation : 7pm EST Sep 21, 2013

Venue : To Be Advised

Organised by : Calling Businessman Association (CBA)

Inquiries : Ph : 0414 227215(차영익), 0401 388373(최성호)

calling_man@hotmail.com

www.facebook.com/CallingBusinessman

www.callingman.org



Calling New Venture Challenge 2013

The Calling Businessman Association (CBA) is presenting and organising the Calling New Venture Challenge 2013 that allows young Koreans in Australia the opportunity to express their entrepreneurship through one of the following two categories;



- **Category A : Business Analysis and Proposition**
The businesses that contestants are analysing can be any of existing, failed and historical businesses for example Apple, BHP, Kodak, Venetian merchants, or such. The contestants must research their strategies, decision makings, market changes, innovations, factors behind their success and failing with new directions for the business.
What would you do if you were the CEO of the business?
- **Category B : New Venture Plan**
Contestants must develop a new venture business idea and plan and submit a set of completed business plans and presentation.
What would you do if you were given an opportunity to access a venture capital for a new business?

The outline of competition details is below and certificates and awards will be given to a winner and 4 finalists.

Idea Cast Round (Preliminary)

1. Contestants must submit an Executive Summaries of their business Plans or Analysis as well as a video pitch of the concept by Aug 18, 2013 no later than 11:59 am EST by email to calling_man@hotmail.com.
 - 1) The video pitch should explain and describe your concept in any manner your team chooses. And it must be in wmv, avi or mp4 format and no longer than 2 minutes.
 - 2) All Business Plans or Analysis must not exceed A4 3 pages in doc, docx or pdf format.
 - 3) Contestant's participating category must be indicated when submit.
2. Judges will review the business Plans or Analysis and video files to decide on the participants who will be invited to continue in the competition by participating in the finals, Presentation Round.
3. Invitations to participate in Presentation Round will be sent out by **11:59 pm EST on Aug 30, 2013**.
4. Judging criteria for business plans or analysis and video are as follows;
 - 3.1 **Category A : Business Analysis**

- Creativeness of the business analysis (20%): The creativeness of the target business selection and analysis, supposition
- Overall research of the business (20%): accurate, clear, easy to understand
- Appeal of the supposition (25%): Value of supposition is clearly articulated and explained as a viewpoint of CEO
- Scalability (15%): The concept is extendable and expandable horizontally and vertically.
- Entertaining and support from audience (20%) : Potential of audience engagements, promote active participations from the audience in Presentation Round(finals)

3.2 Category B : New Venture Business **Plan**

- Creativeness of the business plan (20%): the venture is innovative and creative.
- Overall appeal of the business plan (20%): clear, easy to understand
- Overall attractiveness of the concept (20%): Value proposition is clearly articulated
- Feasibility (20%): business concept is attractive and realistic
- Market (20%): Understanding of target markets

Presentation Round (Finals)

1. The Presentation Round (Finals) will occur on Sep 21, 2013 at the venue.
2. All registered team participants **MUST** be present for the entire competition including presentations and awards ceremony. Presentations will begin 7pm EST, and the awards ceremony is held late evening. Teams who have missing participants will be disqualified.
3. Each team will have up to 20 minutes during which they will be able to present their plan to a panel of judges and answer any questions that the judging panel may have. It is up to each team to determine how to divide their time between presenting and answering questions, but please keep in mind that judges may use your time allotment in determining your scores. Any attempt to continue discussions after the time limit may result in imposing demerits or disqualification.
4. Judges scores will determine the winners.
5. Judging criteria for Presentation Round are as follows:
 - 5.1 Category A : Existing or Failed Business **Analysis**
 - Creativeness of the business analysis (20%): The overall creativeness of the selection and analysis of the target business, analysis methods, supposition, etc.
 - Overall research of the business (20%): Information is clear, easy to understand and flows well; and inclusion of a thorough analysis of market forces such as industry analysis, target markets, competitors, suppliers, etc.
 - Overall appeal of the proposition (25%): Value proposition is clearly articulated and evaluated; market opportunity is clearly articulated and explained as a view of CEO; there is a proven need for the business strategy; and strength of competitive advantage.
 - Entertaining and support from audience (15%) : Audience engagement, response (20%): Interaction with, promote active participations from the audience.

- Presentation (20%): manage poise, clear articulation, proper volume, steady rate, good posture, eye contact, enthusiasm and confidence throughout the presentation. complete within the 20 minute goal. The speakers do not read, etc.

5.2 Category B : New Venture Business **Plan**

- Creativity of the business plan (20%): The overall idea of the venture is unique, innovative and creative, etc
- Overall appeal of the business plan (20%): Information is clear, easy to understand and flows well; and inclusion of a thorough analysis of market forces such as industry analysis, target markets, competitors, suppliers, etc.
- Overall attractiveness of the concept (20%): Value proposition is clearly articulated and evaluated; market opportunity is clearly articulated and explained; there is a proven need for the product/service; and strength of competitive advantage.
- Feasibility (10%): Timelines and milestones are reasonable; business concept is attractive and realistic; risks have been identified and addressed; the team owns or has proven access to any critical intellectual property; and scalability has been clearly demonstrated.
- Market (20%): Target markets have been identified and quantified; plans for reaching the target markets are reasonable and effective; size and growth of market potential is reasonable and sustainable; and thorough market research has been presented.
- Presentation (10%): manage poise, clear articulation, proper volume, steady rate, good posture, eye contact, enthusiasm and confidence throughout the presentation. complete within the 20 minute goal. The speakers do not read, etc.

Award amounts are as follows:

- Winner : Certificate and \$2,000 (1 team)
- Popularity Award : Certificate and \$1,000 (1 team)
- Finalist : Certificate and \$300 (4 teams)

Additional Calling New Venture Challenge rules and guidelines are stated below.

1. All registered team participants must have been living in Australia since June 2013.
2. At least one member of the team must have a Korean cultural background.
3. Current businesses and its associated business plans are not eligible to participate in this competition.
4. All submitted materials will be protected in the spirit of non-disclosure and will be treated as confidential. However, access to these materials will be provided to judges and select members of CBA(Calling Businessman Association) as needed for the purposes of the competition. Materials will not be provided or distributed to other parties. No one acting on behalf of Calling NVC will sign non-disclosure agreements.

5. CBA reserves the right to disqualify, in its sole and absolute discretion, any team or individual from the competition at any time during the competition up to, including and after final judging.
6. Teams engaged in entrepreneurial activities surrounding technologies should be able to demonstrate their ability to legally utilize that technology in the implementation of that business.
7. All members of a team must commit to participating in the finals if chosen as a finalist. Finalist teams with members who cannot be present may be disqualified.
8. All finalist teams must be present with ALL team members at the assigned time for the finals. Teams may be disqualified if they or any of their members are not present and accounted for at their assigned time.
9. A winner will be announced after the Presentation Round.
10. Award amounts will be divided equally among the registered team members.

콜링맨 창업경연대회 (*Calling New Venture Challenge 2013*)

콜링맨(CBA, Calling Businessman Association)이 주최하는 2013 창업경연대회(The Calling New Venture Challenge 2013)는 한국인 청년들의 사업가 기질을 발굴하고 발휘하게 하여 이들이 기성 사업가 및 자본가와 연결할 기회와 자문 제공을 통해 성공적인 사업가로 성장할 수 있도록 후원하여 한국인의 위상을 높이는데 기여할 기회를 만들어 줌을 목적으로 합니다.



참가자는 아래 두 부문중 한 부문을 선택하여 참여 하실수 있으며 경연 및 시상은 부문에 무관하게 실시됩니다.

- A 부문 : 기존사업 연구분석 및 제안제시 부문 (Business **Analysis** and Proposition)
참가자는 존재했었거나 현존하는 기업(예, Apple, BHP, Kodak, 베네치아상인) 의 사업전략, 의사결정, 시장변동, 변화와 성패의 요인을 분석하여 제출하고 이를 발표하게 됩니다.
'당신이 이 사업체의 CEO 라면 어떻게 하시겠습니까?'
- B 부문 : 창업경연 부문 (New Venture **Plan**)
참가자는 참신한 창업아이디어와 사업계획서 제출과 이를 발표하게 됩니다.
'당신이 창업자금을 지원받을 기회가 생긴다면 어떤 사업을 시작하시겠습니까?'

경연은 idea 심사(예선)와 발표(결선)을 통해 이루어 지며 우승 1 팀과 결선 진출 4 팀에게는 Certificate 와 소정의 포상이 주어집니다.

Idea 심사 (예선)

5. 모든 참가팀 (1 인 팀도 가능)은 경연할 내용을 함축한 동영상과 분석 및 발표자료를 Aug 18, 2013 11:59 am EST 까지 calling_man@hotmail.com 로 이메일로 제출하여 주십시오.
 - 1) 동영상은 발표주제를 함축하여 형식에 구애없이 2 분 이내로 제한하며 wmv, avi, mp4 중 한가지 파일포맷 이어야 합니다.
 - 2) 사업계획서(B 부문)와 기존사업 분석자료(A 부문) 는 형식에 구애없이 총 A4 3 장 이내로 제한하며 doc, docx, pdf 중 한가지 파일포맷 이어야 합니다.
 - 3) 자료 제출시 응모 부문을 명기 바랍니다.
6. 심사위원은 위의 자료에 의거 본선 진출팀을 결정합니다.
7. 본선 진출팀의 발표는 Aug 30, 2013 입니다.

8. 각 부문의 예선 심사기준은 아래와 같습니다.

3.1 A 부문 : 기존사업 연구분석 부문(Business Analysis)

- 분석의 창의성 (20%): 대상의 선정과 분석, 가정의 창의성
- 대상 사업의 연구(20%): 정보의 정확성, 명확성, 이해의 용이성
- 대안의 설득력 (25%): 제시된 대안의 가치, CEO 의 입장에서 내린 의사결정의 전략적 필요성과 이를 통한 사업기회 창출 및 경쟁우위 점유 가능성
- 확장성(15%) : 개념의 수직, 수평적으로 확장, 확대 가능성
- 발표시 예상 흥미도(20%) : 발표시 청중과 호흡, 반응과 참여 유도 가능성

3.2 B 부문 : 창업경연 부분 (New Venture Plan)

- 사업의 창의성(20%): 사업의 창의성과 혁신의 정도
- 사업의 이해(20%): 명확하고 쉽게 이해할수 있는 정도
- 계획의 설득력 (20%): 가치의 명확한 표현
- 현실 가능성 (20%): 사업의 현실성과 매력
- 시장 (20%): 대상 시장의 명확한 이해

Presentation Round (Finals)

6. 두 부문 공히 결선 Presentation 은 Sep 21, 2013 에 행사장에서 실시합니다.
7. 등록된 팀의 팀원은 반드시 결선의 시작부터 시상이 끝날때 까지 한분도 자리를 떠나서는 안되며 이를 어길시는 본대회에 실격되며 향후 3 년간 이 대회에 참여를 할수 없습니다. Presentations 는 7pm EST 에 시작하며 시상은 발표가 끝나고 20 분간의 심사후 진행될 예정입니다.
8. 모든 참가팀에게는 심사위원의 질의 응답시간을 포함 공히 20 분의 발표시간이 주어져며, 발표와 질의응답 시간은 원하는대로 배분 할 수 있습니다. 주어진 시간을 어길시는 감점과 실격 될수 있습니다.
9. 심사위원의 평가에 따라 우승팀이나 개인이 정해 집니다.
10. 평가 항목은 다음과 같습니다.

5.1 A 부문 : 기존사업 연구분석 부문(Business Analysis)

- 분석의 창의성 (20%): 대상의 선정과 분석내용, 방법 그리고 가정의 창의성등
- 대상 사업의 연구(20%): 정보의 정확성, 명확성, 이해의 용이성, 깊이와 흐름; 해당 사업분야, 시장, 산업, 경쟁자, 공급자의 분석
- 분석과 대안의 설득력 (25%): 제시된 대안의 가치, 명확성과 조리있는 표현. CEO 의 입장에서 내린 의사결정의 전략적 필요성과 이를 통한 사업기회 창출 및 경쟁우위 점유 가능성

- 발표시 흥미도(15%) : 발표시에서의 청중과 호흡, 반응과 참여 유도.
- 발표(20%): 안정되고 조리있게 적당한 목소리로 적당한 진행의 속도를 유지, 바른 발표 자세, eye contact, 열정과 자신감을 시종일관 유지, 주어진 시간 엄수. 적어온 내용을 보고 읽지는 않는가 등이 평가됩니다.

5.2 B 부문 : 창업경연 부분 (New Venture **Plan**)

- 사업의 창의성(20%): 구상 제품과 서비스와 궁극적으로 창업의 창의성과 혁신의 정도.
- 사업의 이해(20%): 정보의 정확성, 명확성, 이해의 용이성, 깊이와 흐름; 해당 사업분야, 시장, 산업, 경쟁자, 공급자의 분석
- 방안의 설득력 (20%): 제시된 사업의 가치, 명확성과 조리있는 표현. 제품및 서비스의 소요 창출, 이를 통한 사업기회 창출및 경쟁우위 점유 방안
- 현실가능성 (10%): 사업의 현실성과 구현시 주요 진행일정; 예상되는 위기와 위기관리의 지적, 관련된 지적소유권의 확보 여부; 확대 성장가능성
- 시장 (20%): 대상 시장의 명확한 이해와 효과적이고 용이한 접근 계; 시장잠재력의 크기와 유지및 성장예측
- 발표(10%): 안정되고 조리있게 적당한 목소리로 적당한 진행의 속도를 유지, 바른 발표 자세, eye contact, 열정과 자신감을 시종일관 유지, 주어진 시간 엄수. 적어온 내용을 보고 읽지는 않는가 등이 평가됩니다.

시상과 포상내역

- 우승 : \$2,000 (1 팀)
- 인기상 : \$1000 (1 팀)
- 본선진출 : \$300 (4 팀)

기타 규정및 참고할 사항

11. 모든 참가자는 2013 년 6 월 부터 호주에 거주한 분이어야 합니다.
12. 팀원중 반드시 한명은 부모님중 한분이 국적에 관계없이 한국인이어야 합니다.
13. 현재 운영중인 사업체와 이와 관련된 사업계획을 이용하여 본 경연에 참여할수 없습니다.
14. 모든 제출된 자료는 경연 이외의 목적으로 콜링맨 외부로 공개나 배포하지 않음을 원칙으로 합니다. 콜링맨(Calling Businessman Association)을 대신하여 누구도 non-disclosure agreements 에 서명하지는 않습니다.

15. 콜링맨은 필요시 자체판단에 의해 임의로 경연 도중 참가자를 실격 시키거나 시상 이후에도 시상내역을 박탈 할수 있습니다.
16. 제안된 사업과 관련된 기술과 활동에 관해 심사위원이 이를 사업으로 구현함에 있어 법적으로 하자가 없는지 확인을 요구할 수도 있습니다.
17. 예선을 통과한 팀의 모든 팀원은 결선이 끝날때 까지 반드시 함께 참여하여야 하며 이를 어길시에는 해당팀은 실격 처리됩니다.
18. 본선에 진출한 모든 팀원은 결선 당일 반드시 참석 하여야 합니다.
19. 우승팀은 결선후 발표됩니다.
20. 우승 상금은 우승팀의 등록된 팀원에게 같은 액수로 나누어 지급 됩니다.