

Entrepreneuriaeth Gwledig yng Nghymru

If reading this text has inspired you to learn more, you may be interested in joining the millions of people who discover our free learning resources and qualifications by visiting The Open University -

<http://www.open.ac.uk/choose/ou/open-content>.

The Open University,
Walton Hall, Milton Keynes
MK7 6AA

Copyright © 2014 The Open University

Except for third party materials and/or otherwise stated (see terms and conditions - <http://www.open.ac.uk/conditions>) the content in OpenLearn and OpenLearn Works is released for use under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 Licence – http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.en_GB.

In short this allows you to use the content throughout the world without payment for non-commercial purposes in accordance with the Creative Commons non commercial sharealike licence. Please read this licence in full along with OpenLearn terms and conditions before making use of the content.

When using the content you must attribute us (The Open University) (the OU) and any identified author in accordance with the terms of the Creative Commons Licence.

The Acknowledgements section is used to list, amongst other things, third party (Proprietary), licensed content which is not subject to Creative Commons licensing. Proprietary content must be used (retained) intact and in context to the content at all times. The Acknowledgements section is also used to bring to your attention any other Special Restrictions which may apply to the content. For example there may be times when the Creative Commons Non-Commercial Sharealike licence does not apply to any of the content even if owned by us (the OU). In these stances, unless stated otherwise, the content may be used for personal and non-commercial use. We have also identified as Proprietary other material included in the content which is not subject to Creative Commons Licence. These are: OU logos, trading names and may extend to certain photographic and video images and sound recordings and any other material as may be brought to your attention.

Unauthorised use of any of the content may constitute a breach of the terms and conditions and/or intellectual property laws.

We reserve the right to alter, amend or bring to an end any terms and conditions provided here without notice.

All rights falling outside the terms of the Creative Commons licence are retained or controlled by The Open University.

Head of Intellectual Property, The Open University

Contents

Cyflwyniad	4
Learning Outcomes	5
Strwythur yr uned	6
1 Gosod y cefndir ar gyfer busnes gwledig	7
1.1 Beth mae gwledig yn ei olygu?	7
1.2 Pam dechrau busnes?	9
1.3 Gwerthoedd	11

1.4 Yr entrepreneur gwledig	12
1.5 Nodweddion ymddygiadol entrepreneuriaid	13
1.6 Crynodeb	14
2 Ymchwilio i'r syniad busnes	16
2.1 Y syniad busnes	16
2.2 Ffynonellau o syniadau busnes arloesol	19
2.3 Camau at lwyddiant	22
2.4 Strwythur y cwmni	23
2.5 Asesiad amgylcheddol	23
2.6 Rhanddeiliaid	28
2.7 Competitive advantage	31
2.8 Beth yw strategaeth?	32
2.9 Llunio strategaeth	34
2.10 Crynodeb	36
3 Cwsmeriaid, marchnadoedd, cystadleuaeth a phrisio	37
3.1 Beth yw cwsmer?	37
3.2 Y llwybr prynu	39
3.3 Ymchwil i'r farchnad - segmentu	41
3.4 Cymysgedd marchnata	46
3.5 Marchnata cymdeithasol	58
3.6 Crynodeb	58
4 Galluoedd ac adnoddau	59
4.1 Model trawsnewid	59
4.2 Transformation process	60
4.3 Adnoddau	62
4.4 Galluoedd	67
4.5 Dadansoddiad SWOT	70
4.6 Crynodeb	73
5 Cyllid a gwybodaeth	74
5.1 Ariannu eich busnes	74
5.2 Cyfrifon hanfodol	76
5.3 Offer rheoli ariannol	83
5.4 Crynodeb	87
6 Beth nesaf?	88
6.1 Adolygu rhywfaint o gyngor ymarferol	88
Adnoddau	90
Dolenni	91
References	91
Acknowledgements	92

Cyflwyniad

Mae'r uned hon yn ystyried y materion sy'n bwysig wrth ddechrau neu redeg busnes bach mewn amgylchedd gwledig.

Mae'r modelau busnes traddodiadol yn berthnasol i'r broses o redeg busnes mewn unrhyw leoliad. Bydd yr uned hon yn eich cyflwyno i rai syniadau a fydd yn eich helpu i weithio allan yr hyn rydych am ei wneud gyda'ch syniad busnes. Bydd yn gofyn i chi ystyried yr effaith y mae byw mewn lleoliad gwledig yn ei gael ar eich busnes ac i ystyried beth sy'n bwysig i chi.

Dyma rai cymeriadau a fydd yn cadw cwmni i ni drwy gydol yr uned. Mae gan bob un ohonynt gynnig gwahanol sy'n wynebu heriau penodol oherwydd y cyd-destun gwledig.

Mae **Euan** yn gweithio ar fferm y teulu ac mae am wneud mwy o incwm drwy arallgyfeirio y tu allan i weithgareddau ffermio traddodiadol.

Mae **Gwyneth** yn gogyddes frwd. Mae'n gweithio mewncaffi yn y dref, ond mae ei horiau gwaith wedi cael eu torri. Er mwyn ychwanegu at incwm y teulu, mae am werthu ei jamiau, ei siytnis a'i chyffeithiau cartref mewn marchnadoedd ffermwyr a ffeiriau bwyd.

Mae **Julia**, myfyrwraig Addysg Bellach, yn byw gyda'i theulu mewn ardal anghysbell lle mae'r Swyddfa Bost a siop y pentref dan fygythiad. Mae angen iddi gymryd rhan mewn gweithgarwch menter tîm fel rhan o'i chymhwyster Bagloriaeth Cymru ac fe'i hysbrydolwyd gan ddigwyddiadau menter a darlithoedd a fynychwyd yn y coleg. Gyda chymorth staff yn Swyddfa'r Post, mae hi am arwain trigolion lleol mewn cais i redeg Swyddfa'r Post a'r siop a'u rhedeg fel siop gymunedol.

Mae **Dafydd** yn ffermwr defaid sydd, ynghyd â'i wraig Ffion, yn gweithio oddi ar y fferm er mwyn ychwanegu at yr incwm ffermio. Mae Dafydd am arallgyfeirio i'r busnes rhentu tai gwyliau drwy droi tri beudy nad ydynt yn cael eu defnyddio yn llety hunan-arlwygo eco-gyfeillgar.

Mae **Gwenllian** yn athrawes ieithoedd sy'n byw mewn ardal gymharol wledig yng nghanolbarth Cymru lle mae cael mynediad i ddysgu yn anos (pellteroedd pell, cludiant cyhoeddus gwael ac amserlenni anhyblyg). Mae wedi gweld bod galw am wasanaethau datblygu proffesiynol parhaus o ran iaith a gwasanaethau cyfieithu ymhlith busnesau lleol sy'n allforio eu cynhyrchion i gyfandir.

Beth bynnag fo'ch cymhelliant dros ddilyn yr uned astudio hon, bydd yn eich tywys ar daith a fydd yn edrych ar yr heriau sy'n eich wynebu os ydych yn byw mewn amgylchedd gwledig ac yn eich ysgogi i feddwl am sut y gallwch ddefnyddio'r wybodaeth hon i redeg busnes llwyddiannus o'ch dewis.

Learning Outcomes

Ar ôl astudio'r uned hon, dylech allu gwneud y canlynol:

- deall pwysigrwydd sut mae byw mewn ardal wledig yn dylanwadu ar amcanion eich busnes neu'ch menter gymdeithasol
- ystyried ymarferoldeb syniad busnes
- cynllunio strategaeth i ddatblygu eich cwmni
- nodi'r adnoddau a'r galluedd tebygol sydd eu hangen ar gyfer eich busnes newydd a deall lle mae'r bylchau yn debygol o ddigwydd.

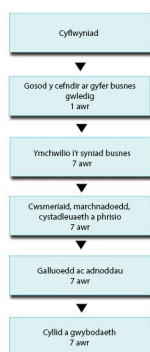
Strwythur yr uned

Dylai'r uned hon gymryd tua 30 o oriau astudio, ond mae wedi'i chynllunio'n ofalus fel y gallwch ddysgu ar eich cyflymder eich hun. Cynllunnir y deunyddiau ar gyfer astudio ar eich sgrîn gyfrifiadurol (ond gellir argraffu adrannau i'w darllen mewn mannau eraill) mewn cyfnodau byr - hanner awr nawr ac yn y man lle bynnag ydych.

Er bod yr uned wedi'i chynllunio fel y gallwch ei hastudio ar eich pen eich hun, fel Adnodd Addysgol Agored (AAA), gallwch hefyd lawrlwytho cynnwys a'i aildddefnyddio, ei ddiwygio neu'i ailgymysgu ar gyfer cyd-destunau eraill. Rydym wedi ceisio sicrhau bod y cynnwys mor hyblyg a hawdd i'w addasu â phosibl. Mae hyn yn golygu y dylai fod yn hawdd i'w defnyddio mewn sefyllfaoedd wyneb yn wyneb, er enghraifft, gyda grŵp o entrepre-neuriaid eraill neu aelodau o'r gymuned (menter gymunedol) yn ogystal ag ar ben eich hun, ar-lein. Mae'r adran [Adnoddau](#) ar ddiwedd yr uned yn cynnwys templedi a ddefnyddir yn y cwrs i'w lawrlwytho.

Rydym wedi sefydlu cyfrif Twitter, [@RuralEntWales](#). Gallwch ddefnyddio hwn er mwyn cael y wybodaeth ddiweddaraf am y newidiadau yn y dirwedd entrepreneuraidd wledig.

Mae map yr uned isod yn dangos adrannau'r uned ynghyd ag arweiniad ar ba mor hir y gallai pob adran bara, fel y gallwch gynllunio eich amser astudio. Mae'r deilliannau dysgu yn disgrifio beth y gallwch ddisgwyl y byddwch wedi'i ddysgu ar ôl gorffen eich gwaith astudio.



Ffigur 1 Strwythur yr uned

Wrth i chi symud drwy'r uned hon, byddwch yn dechrau cwblhau cynllun, drwy lenwi'r Adolygiad o Gynnydd y Cynllun Busnes (AGCB). Er bod yr AGCB yn rhy fyr i'w ystyried yn gynllun busnes llawn, bydd yn eich helpu i adolygu prif elfennau eich syniad busnes ac yn hynod o ddefnyddiol fel dogfen grynhoi. Mae'r AGCB ar gael i'w lawrlwytho yn yr adran [Adnoddau](#).

Wrth i chi lansio syniad eich busnes newydd - ac os ydych yn bwriadu sicrhau cyllid ar gyfer eich syniad busnes - bydd angen cynllun busnes manylach arnoch nag sydd yn yr uned hon, felly mae'n syniad da gweithio ar ddwy fersiwn o'r cynllun wrth i chi fynd drwy'r uned.

1 Gosod y cefndir ar gyfer busnes gwledig

Deilliannau dysgu

Ar ddiwedd yr adran hon byddwch yn gallu:

- deall sut mae byw mewn ardal wledig yn dylanwadu ar amcanion eich busnes neu'ch menter gymdeithasol
- pennu nodau busnes o fewn fframwaith ar gyfer byw mewn ardal wledig
- egluro pwysigrwydd gwerthoedd personol wrth sefydlu a rhedeg busnes.

1.1 Beth mae gwledig yn ei olygu?

Sut mae diffinio beth yw gwledig? Cyn edrych ar unrhyw ddiffiniadau neu ystadegau swyddogol, efallai y byddai'n werth edrych ar beth yw ystyr y term 'gwledig' yn ein barn ni. Yn aml pan fyddwn yn meddwl am y gair 'gwledig', rydym yn tueddu i'w gysylltu efallai â 'chefn gwlad' neu 'dirwedd', neu 'fyd natur' neu dermau cyffredinol eraill tebyg. Efallai y byddwn yn meddwl am 'ansawdd bywyd', llai o brysurdeb, cymunedau cryfach. Mae'n bosibl y byddwn yn meddwl am bethau sy'n ymwneud â disgrifiadau o'r byd ffisegol o'n cwmpas a rhai sy'n ymwneud ag agweddau cymdeithasol neu ddiwylliannol. Weithiau gallant fod yn gadarnhaol (fel uchod), ond efallai y bydd eraill yn negyddol: pawb yn gwybod eich busnes; anodd cael gafael ar wasanaethau fel addysg neu ofal iechyd; ffyrdd a chysylltiadau trafnidiaeth gwael, a diffyg cyfleoedd o ran swyddi. Nid yw diffinio 'gwledig' yn dasg syml o gwbl, ond mae'n bwysig inni ddeall a chydabod y manteision a'r anfanteision o fyw mewn ardal wledig.

Mae'n werth cydnabod nad yw pob ardal wledig yr un fath, ac y bydd y cyd-destun gwledig a'r heriau gwledig ym mhob un o bedair gwlad yn y Deyrnas Unedig (Cymru, yr Alban, Gogledd Iwerddon a Lloegr), ac yn rhanbarthol yn y gwledydd hyn, yn wahanol iawn. Yng Nghymru, bydd heriau gwledig Sir Benfro, er enghraifft, yn wahanol iawn i'r heriau a wynebwyd yng Nghonwy, a byddant hyd yn oed o fewn Sir Benfro - rhwng Arberth a Llandudoch.

Dengys canfyddiadau newydd, a gyhoeddwyd gan y SYG, bod Cymru yn parhau i fod â'r rhan fwyaf o ardaloedd mwyaf gwag y Deyrnas Unedig. Powys, gyda dim ond 26 person fesul km sgwâr, yw'r ail ran fwyaf gwag o'r DU. Er mwyn cymharu mae gan Gaerdydd 2,482 o bobl fesul km sgwâr. Mae enillion wythnosol cyfartalog y rhai sy'n byw mewn ardaloedd gwledig fel Powys yn is na chyfartaledd cenedlaethol Cymru. Ynys Môn a Chonwy sydd â'r nifer uchaf o drigolion sydd wedi ymddeol, sy'n economaidd anweithgar yng Nghymru.

Mae Cynllun Datblygu Gwledig (CDG) Cymru ar gyfer 2009-2013 yn amlinellu pedair echel sy'n rhoi cyfeiriad strategol i fentrau datblygu rhanbarthol a gwledig lleol:

- Echel 1: Gwneud Cymru wledig yn fwy cystadleuol
- Echel 2: Amddiffyn ein cefn gwlad
- Echel 3: Gwella bywydau pobl ac annog arallgyfeirio
- Echel 4: Cefnogi prosiectau a mentrau lleol

Mae gan bob rhanbarth yng Nghymru, fel rhan o [Rhwydwaith Gwledig Cymru](#), ei Grŵp Gweithredu Lleol ei hun sy'n gweithredu strategaeth CDG yn ôl ei anghenion a'i sefyllfa ei hun.

Mae'r math hwn o wybodaeth yn ddefnyddiol fel cefndir pan fyddwch yn meddwl am eich busnes a'ch cymuned.

Noder: Bydd linc i fersiwn 2014–2020 y CDG ar gyfer Cymru ar gael drwy'r hashtag Twitter [#RDPWalesRuralEnt](#).

Mae tai fforddiadwy mewn ardaloedd gwledig wedi bod yn broblem ers tro ledled y DU, ac yn arbennig mewn cymunedau Cymreig, lle mae pris tai lleol yn anghyson â lefelau incwm lleol. Caiff y sefyllfa hon ei gwaethygu gan nifer y cartrefi gwyliau mewn llawer o ardaloedd gwledig, yn ogystal â'r mewnlifiad o bobl o'r dinasoedd sy'n chwilio am 'gymysgedd o awyr iach, pobl gyfeillgar ac ysbryd cymunedol', yn ôl astudiaeth a luniwyd yn 2010 gan NFU Mutual). Mae'r astudiaeth yn honni bod bron saith o bob deg o drigolion gwledig wedi symud o'r trefi a'r dinasoedd i gefn gwlad Cymru, a bod tua 45y cant ohonynt wedi symud o ardaloedd trefol yn ystod y pum mlynedd diwethaf. Er bod hyn wedi helpu gwasanaethau lleol i oroesi, mae hefyd wedi gwthio prisiau tai i fyny yn ôl Ymgrych Diogelu Cymru Wledig (YDCW).

Canfu ymchwil gan Arsyllfa Wledig Cymru (2009) i glymblaid 'Cymru'n Un' yn 2010, fod yr heriau eraill sy'n wynebu trigolion ardaloedd gwledig yn cynnwys cost gymharol uchel nwyddau (gan gynnwys tanwydd), anawsterau trafnidiaeth a gwasanaeth band eang gwael. Serch hynny, dywedodd mwy na 90 y cant o'r rhai a gymerodd ran yn yr arolwg eu bod yn fodlon ar eu hardal leol fel lle i fyw, a dywedodd 94 y cant fod eu hansawdd bywyd yn "dda iawn" neu'n "eithaf tawel".

Mae'r sector cyhoeddus yn gyflogwr mawr yng Nghymru, ac mae'r Gymru wledig yn cyfrif am 28 y cant y gweithlu. Fodd bynnag, mae cryn amrywiaeth rhanbarthol i'w weld. Felly, mae bron traean o weithlu Gwynedd a Sir Gaerfyrddin yn gweithio yn y sector cyhoeddus o gymharu â llai na chwarter y boblogaeth sy'n gweithio yn Sir Benfro, Powys, Conwy a Sir Fynwy. Wrth i'r sector cyhoeddus grebachu, bydd effaith hynny i'w theimlo'n gryf yng Nghymru wledig.

Yn 2006, roedd busnesau bach a chanolig eu maint yn cyfrif am 99 y cant o'r 190,000 o fusnesau yng Nghymru ond yn cyfrif am laif na 60y cant o gyflogaeth (Stats Cymru, 2009).

Ardaloedd gwledig sydd â'r dwysedd uchaf (fesul pen o'r boblogaeth) o gyflogwyr bach sy'n fusnesau preifat (Powys, Ceredigion a Sir Benfro sydd yn y tri safle cyntaf, Cymru. gov, 2011), ac mae 17 y cant o'u gweithwyr o dan 25 oed. At hynny, mae llai na 40 y cant o'r rhai sy'n gweithio yn y sector preifat yn siarad Cymraeg gyda llai na hanner yn defnyddio'r iaith 'gan amlaf' neu 'weithiau' yn y gwaith (Arsyllfa Wledig Cymru, 2006).

Mae allyriadau CO₂ yn uwch mewn ardaloedd gwledig, mae'r defnydd o drafnidiaeth yn dueddol o fod yn uwch ac mae tai gwledig yn dueddol o fod wedi'u hinswleiddio'n llai effeithiol. Fodd bynnag, cymunedau gwledig sydd â'r potensial gorau i gael budd o ynni adnewyddadwy.

Mae'r mathau hyn o 'ffeithiau' yn dweud wrthym fod ardaloedd gwledig yn wynebu mathau gwahanol o broblemau. Bydd gwybod am y problemau hynny, a meddwl am sut y gallent effeithio ar eich busnes a'ch dewisiadau a deall sut y gallent wneud hynny, yn eich helpu i ddatblygu eich busnes, a bydd yn rhoi hyder i ddarpar arianwyr eich bod wedi gwneud eich gwaith ymchwil. I gael y wybodaeth ddiweddaraf edrychwch am [#RDPWalesRuralEnt](#) ar Twitter.

Mae Awdurdodau Lleol (ALI) hefyd yn casglu data am eich ardal; mae'n werth archwilio'r data hyn drwy fynd yn uniongyrchol i wefan eich Awdurdod Lleol neu drwy fynd i wefan

[Busnes Cymru](#) lle gwelwch ddolenni i bob un o'r 22 ALI yn ogystal â gwybodaeth a chymorth ychwanegol.

Ar ddiwedd yr adran hon, rydym yn awgrymu rhai ffynonellau posibl o wybodaeth a chymorth.

Tasg 1: Amcanion personol

Ysgrifennwch eich amcanion personol dros astudio'r uned hon. (Gallwch eu haddasu wrth i chi fynd yn eich blaen.)

- Beth rydych yn ei fwynhau am fyw mewn lleoliad gwledig? Beth nad ydych yn ei fwynhau?
- Ysgrifennwch beth mae 'gwledig' yn ei olygu i chi h.y. beth yw ei nodweddion (gallai hyn eich helpu i feddwl am beth mae byw mewn ardal wledig yn ei ychwanegu at eich busnes).

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

Ar ddiwedd pob adran, bydd gofyn i chi adolygu'r gweithgareddau rydych wedi'u cwblhau a chrynhai eich gwaith yn yr [Adolygiad o Gynnydd y Cynllun Busnes](#) (AGCB).

Cymerwch olwg ar y templed nawr fel eich bod yn gwybod yn glir beth y bydd angen i chi ei wneud ym mhob adran.

1.2 Pam dechrau busnes?

I rai, mae manteision arbennig yn gysylltiedig â byw mewn ardal wledig, ac i eraill mater o wneud bywyd anodd yn fwy hwylus ydyw.

Cyn i chi ystyried pa mor ymarferol yw eich syniad busnes, cymerwch amser i feddwl pwy yw eich rhanddeiliaid a beth fydd eich strategaethau ar gyfer datblygu'r busnes. Mae hyn yn ddefnyddiol er mwyn deall sylfaen y busnes. Rhaid i chi feddwl amdanoch chi eich hun, beth sy'n bwysig i chi a sut y caiff hyn ei adlewyrchu yn eich busnes.

Tasg 2: Gweledigaeth - bywyd a busnes

Ysgrifennwch y nodau personol yr hoffech eu cyflawni ymhen 12 mis ac ymhen pum mlynedd. Beth hoffech ei gyflawni erbyn hynny? Cofiwch gynnwys amcanion personol a busnes. Defnyddiwch y [tabl enghreifftiol](#) fel isod neu, os yw'n well gennych, lluniwch eich map syniadau (Buzan 2002) neu restr eich hun.

Tabl 1

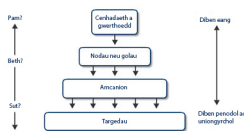
Agwedd ar fy mywyd	12 mis	Pum mlynedd	Sylwadau a chysylltiadau
Cartref - byw mewn ardal wledig	a.	a.	
	b.	b.	
	c.	c.	
Teulu	a.	a.	

	b.	b.	
	c.	c.	
Gwaith	a.	a.	
	b.	b.	
	c.	c.	
Gwerthoedd	a.	a.	
	b.	b.	
	c.	c.	

Edrychwch ar eich tabl, map syniadau neu restr. A oes unrhyw beth yn eich taro? A yw eich nodau'n gyson?

Mae'n bwysig deall pa rannau o'r man lle rydych yn byw, sut rydych yn byw, eich dyheadau a'ch gwerthoedd sylfaenol y byddwch yn eu cynnwys yn y fenter newydd.

Mae gan bob sefydliad, bach neu fawr, 'byramid diben'.



Ffigur 2 Pyramid diben

Wrth i ni fynd drwy'r uned, bydd eich nodau, amcanion ac ati yn dod yn fwy clir. Mae'r diagram hwn yn dangos sut y maent yn alinio, er mwyn adeiladu ar ei gilydd a chynorthwyo ei gilydd.

Tasg 3: Datganiad cenhadaeth

Un o'r pethau a all ein helpu i ddeall ein syniad busnes ein hun yw meddwl am ein profiadau gwaith blaenorol. Meddylwch am sefydliad rydych wedi gweithio ynddo.

1. A allwch nodi ei genhadaeth a'i werthoedd cyffredinol?
2. Ydych chi'n ymwybodol o'i nodau a'i golau?
3. A oedd ei amcanion (neu amcanion eich adran) yn glir?
4. A oedd gennych dargedau ffurfiol (neu anffurfiol)?

Discussion

Os ydych wedi gweithio mewn sefydliad mawr, efallai i chi weld 'cenhadaeth', gweledigaeth a gwerthoedd y cwmni ar bosteri ac ati. Credir bod y pethau hyn yn bwysig er mwyn creu diwylliant neu 'ffordd o wneud pethau' o fewn y cwmni.

Fel arfer, nid yw cwmnïau llai o faint yn treulio cymaint o amser yn cyfleu'r pethau hyn mewn ffordd mor ffurfiol. Serch hynny, pan fyddwch yn mynd i mewn i siop neu gwmni bach, byddwch yn cael syniad o beth sy'n bwysig iddo o'r ffordd y bydd yn gwneud busnes (sut mae'r staff yn ymddwyn tuag at gwsmeriaid, y ffordd y mae'r safle wedi'i oleuo a'i gynllunio a sut mae hyn yn gwneud i chi deimlo, ac ati).

Bydd yr un peth yn wir am eich busnes chi: byddwch yn gweithio yn unol â'ch gwerthoedd eich hun. Sut mae eu trosi i fyd busnes o gofio bod angen i chi wneud elw mewn rhyw ffordd, hyd yn oed os byddwch yn ei ailfuddsoddi yn y busnes?

Mae'n gyffredin i gwmnïau mawr lunio polisi ar 'gyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol', ac i rai sefydliadau llai o faint mae'n rhan greiddiol o'u hunaniaeth (e.e. siopau cymunedol a chaffis). Ble bynnag y byddwch yn gweithredu polisi o'r fath yn eich busnes, gall fod yn ddefnyddiol er mwyn adlewyrchu eich gwerthoedd personol yn ffurfiol o fewn eich busnes.

1.3 Gwerthoedd

Mae gan bob busnes werthoedd a gaiff eu dylanwadu gan y byd o'i gwmpas. Mae'r acronym **CUSG** (SOGI yn Saesneg) yn ein helpu i feddwl amdanynt.

- **Cymdeithas:** Mae pob sefydliad yn gweithio o fewn normau cymdeithasol: gallant fod yn gysylltiedig â ffydd, agweddau amgylcheddol, traddodiadau hanesyddol, arferion daearyddol neu ddiwylliannol. Byddant yn amrywio. Yn gynharach, gwnaethom ystyried ein safbwyntiau ein hunain ar wledigrwydd, a gwnaethom ddarganfod bod ardaloedd gwledig yn amrywio a bod ein hamgylchiadau mewn cymdeithas wledig (ifanc/hen/llai galluog/cyflogedig) yn newid ein profiad o fywyd gwledig.
- **Sefydliadol:** Mae sylfaenydd sefydliad yn trosglwyddo eu credoau a'u gwerthoedd i'r ffordd y caiff y cwmni ei redeg. Bydd rhai o'r rhain yn ymwneud â'r agweddau uchod a chânt eu trosglwyddo'n ddjarwybod, efallai y bydd eraill yn dangos awydd i wrthod neu symud oddi wrth ffyrdd sefydledig o wneud pethau. Bydd y staff wedyn yn mabwysiadu'r rhain a chânt eu hymgorffori yn y ffordd y mae disgwyl i staff ymddwyn. Efallai y byddwn yn gwneud yr un peth ein hunain.
- **Grŵp:** Mewn sefydliad, gall grŵp ddatblygu ei set ei hun o werthoedd, a ffyrdd o gyfathrebu ac ymddwyn â'i gilydd.
- **Unigol:** Bydd ein gwerthoedd a'n credoau personol yn 'gyson', neu fel arall, â gwerthoedd a chredoau'r gymdeithas, y sefydliad a'r grwpiau rydym yn rhan ohonynt. Bydd pobl fel arfer yn gwneud eu gorau pan fo 'cysondeb' da.

Tasg 4: Gwerthoedd

Meddyliwch am y gwerthoedd rydych yn eu cyflwyno i'ch menter newydd.

Os ydych yn cynllunio partneriaeth, meddyliwch am werthoedd pob person sy'n rhan ohoni. (Gallech ofyn iddynt gwblhau'r gweithgaredd blaenorol hefyd!)

- A yw eich gwerthoedd chi a gwerthoedd eich partner yn gyson?
- Sut bydd eich gwerthoedd yn cael eu harddangos yn eich sefydliad?
- Os ydych yn ehangu busnes sydd eisoes yn bodoli: beth yw gwerthoedd presennol y busnes?
- A ydych yn hapus i adeiladu arnynt?

Cofnodwch eich syniadau.

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

1.4 Yr entrepreneur gwledig

Yn wreiddiol, roedd y term 'entrepreneur', sy'n dod o'r geiriau Ffrangeg *entre* (rhwng) a *prendre* (cymryd), yn cyfeirio at rywun a oedd yn gweithio fel cyfryngwr wrth wneud rhywbeth. Defnyddiwyd y term gyntaf i ddisgrifio gweithgareddau unigolyn y gallem ei alw y dyddiau hyn yn impresario, hyrwyddwr neu'n lluniwr syniadau entrepreneuriaidd sy'n datblygu cynigion.

Os gofynnwch i bobl enwi entrepreneur, bydd llawer yn dweud Richard Branson. Mae'n wir ei fod yn entrepreneur, ond drwy feddwl bod yn rhaid i entrepreneuriaid fod yn bobl enwog â phroffil uchel, rydym yn gwneud cam mawr â'r rhai sy'n gweithio i greu cynhyrchion neu wasanaethau newydd neu eu cyflwyno i'r farchnad mewn ffordd wahanol neu fwy effeithlon.

Mae'n werth nodi hefyd nad rhywbeth i'r sector gwneud elw yn unig yw entrepreneuriaeth. Gwelwn hefyd y gall entrepreneuriaid cymdeithasol, ac mewn llawer o ardaloedd gwledig, entrepreneuriaid polisi (pobl â swyddi cyhoeddus fel awdurdod lleol), fod yr un mor bwysig wrth osod y sylfeini ar gyfer entrepreneuriaeth.

Bydd llawer o enghreifftiau o fusnesau entrepreneuriaidd o fewn cwrpas o 20 milltir i unrhyw leoliad gwledig.

Tasg 5: Busnesau gwledig

Gwnewch restr o fusnesau sy'n lleol i chi y gallir eu hystyried yn entrepreneuriaidd yn eich barn chi..

Ymhlith sampl o fusnesau bach a nodwyd o fewn cwrpas bach iawn i'w gilydd roedd:

- Mewnforiwr siocled, o gyfandir Ewrop yn wreiddiol, a welodd fod pobl yn hoffi'r siocled roedd yn ei brynu fel anrhegion ac a aeth ati i sefydlu busnes.
- Teulu ffermio sydd wedi adeiladu caffi a byncws i ychwanegu at ei incwm.
- Ymgynghoriaeth sy'n gwneud gwaith monitro ecolegol, ar gyfer datblygiadau newydd yn bennaf. Mae'n brysur iawn yn cynnal asesiadau o effaith ar gyfer cynlluniau hydro a ffermydd gwynt.
- Amrywiaeth o fasnachwyr lleol sy'n gweithio fel unig fasnachwyr ond sy'n dod ynghyd i weithio ar brosiectau mwy o faint.
- Cwmni cymunedol sy'n berchen ar bysgodfa leol ac yn ei rheoli, ac sy'n ehangu i faes hydro.
- Gweithredwr peiriannau hunangyflogedig sy'n berchen ar ei beiriannau ei hun ac sy'n arallgyfeirio i'r busnes pibellau.
- Tyddynwr a symudodd i'r ardal a sefydlu busnes madarch sy'n gwerthu'n uniongyrchol i gyfanwerthwyr ac sydd wedi ehangu'n ddiweddar i werthu citiau madarch.
- Dau wneuthurwr gitarau sy'n annibynnol ar ei gilydd ond sy'n byw llai na milltir oddi wrth ei gilydd. Mae'r ddau ohonynt yn gwneud offerynnau pwrpasol â llaw.
- Unig fasnachwr sy'n datblygu ac yn dylunio'r systemau cyfrifiadurol sy'n rhedeg systemau rheoli tymheredd mewn adeiladau uchel ac y mae'r rhan fwyaf o'i gleientiaid wedi'u lleoli yn Ne Ddwyrain Asia.

Discussion

Dechreuodd pob un o'r perchenogion busnes hyn â syniad bach a'i ddatblygu yn fenter gymdeithasol neu'n fusnes cynaliadwy. Yn aml, tybir bod entrepreneuriaid yn rhannu'r un nod â phob perchennog busnes ac uwch reolwr arall, sef cynyddu elw eu busnes i'r eithaf. Hyd yn oed os ydych yn gweithio tuag at fenter gymdeithasol, mae hyfywedd ariannol hirdymor y fenter yn dal i fod yn anghenraid sylfaenol. Mewn realiti, fodd bynnag, mae llawer o gymhellion ac amcanion eraill yn dylanwadu ar ymddygiad busnesau a rheolwyr hefyd, yn enwedig ymhlith sefydliadau bach â llai nag 20 o weithwyr (a fyddai'n cynnwys bron pob busnes newydd).

Diffiniodd yr economegydd o Awstria, Joseph Schumpeter (1934), yr entrepreneur fel rhywun sy'n gweithio fel cyfrwng newid drwy roi bodolaeth i gyfuniad newydd o ddulliau cynhyrchu. Hanfod ymagwedd Schumpeter yw bod entrepreneuriaid yn gystadleuol a'u bod bob amser yn ceisio ennill y blaen ar eu cystadleuwyr, neu sicrhau'r cyfleuster gorau i'w cleientiaid yn achos menter gymdeithasol. Yn gyffredinol, awgryma fod entrepreneuriaid hefyd yn fedrus wrth berswadio buddsoddwyr a darparwyr cyfalaf (fel banciau, perthnasau neu gynlluniau grant) i dderbyn y brif risg ariannol.

Pan fydd entrepreneuriaid yn dechrau ymgryfhau ac arafu byddant yn dod yn rheolwyr cyffredin ac, yn ôl Schumpeter, nid ydynt yn entrepreneuriaid mwyach. Felly, gall fod angen set benodol o sgiliau, dulliau gweithredu ac agwedd i sefydlu busnes a set wahanol i'w redeg a sicrhau ei gynaliadwyedd.

Mae gan McClelland (1968) safbwynt mwy seicolegol. Y brif ffactor sy'n ysgogi entrepreneuriaeth yn ei farn ef yw'r 'angen i gyflawni' - 'awydd i wneud yn dda, nid er mwyn cael cydnabyddiaeth na bri cymdeithasol fel y cyfryw, ond er mwyn cael ymdeimlad o gyflawniad personol'. Roedd McClelland yn dra beirniadol o elw fel prif ysgogydd gweithgarwch entrepreneuriaid.

Mae Slee (2008) yn awgrymu unwaith y bydd unigolyn yn cyrraedd lefel gymharol isel o gyfoeth, ni fydd unrhyw gynnydd pellach yn arwain at gynnydd cyfatebol mewn hapusrwydd. Felly, efallai na fydd yr awydd am dwf cyson mewn cwmni bach yn gwella'r 'lles' y nodwyd ei fod yn gymhelliad pwysig i lawer o fusnesau gwledig.

Dadleua y dylai llawer o bethau ddigwydd yn lleol, boed yn waith, cynhyrchu ynni neu fwyd neu, yn wir, amser hamdden. Awgryma Curry (2008):

It is the pursuit of a number of these 'non-growth' characteristics that is enjoying increasing popularity amongst rural communities themselves ... 'bottom up' initiatives such as land trusts, community finance solutions, alternative foods, local foods, farmers markets, etc. are all naturally adopting Slee's notions of relocalisation on the ground.

1.5 Nodweddion ymddygiadol entrepreneuriaid

Caiff llawer o fusnesau gwledig, ond nid pob un ohonynt, eu hysgogi gan yr awydd i ddarparu gwasanaeth lleol, llwyddo ac adeiladu'r gymuned o'u cwrmpas. Mae rhai o'r rhain yn fusnesau preifat sy'n anelu at wneud elw ac mae rhai yn perthyn i'r sector 'dielw' - sefydliadau gwirfoddol, cwmnïau buddiannau cymunedol, elusennau neu fentrau cymdeithasol. Wrth gwrs, rhaid i'r sefydliadau 'dielw' wneud arian, ond nid dyna yw eu prif nod a chaiff unrhyw elw dros ben ei fuddsoddi nôl yn y sefydliad fel arfer.

Efallai y bydd un syniad o entrepreneuriaeth yn apelio mwy atoch nag eraill, ac yn wir, efallai na fyddwch byth wedi ystyried eich hun yn entrepreneur (tan nawr). Beth bynnag fo'ch cymhelliad, Jeffrey Timmons o Sefydliad Technoleg Massachusetts wedi nodi rhai nodweddion allweddol sy'n ategu llwyddiant entrepreneuraidd, sy'n cynnwys:

- cymhelliant ac egni
- hunanhyder
- lefel uchel o fentergarwch a chyfrifoldeb personol
- locws rheoli mewnol
- y gallu i ymdopi ag amwysedd ac ansicrwydd
- lefel isel o ofn methiant
- parodrwydd i gymryd risgiau cymedrol
- ymglymiad hirdymor
- arian fel ffon fesur nid dim ond nod
- defnydd o adborth
- datrys problemau'n barhaus mewn ffordd ymarferol
- defnyddio adnoddau
- safonau gwirfoddol.

Tasg 6: Rhinweddau entrepreneur

Pa rai o'r rhinweddau hyn sydd gennych chi eich hun? 'Does dim rhaid i chi feddu ar bob un ohonynt! I gael rhagor o wybodaeth, darllenwch

[Beth sy'n gwneud entrepreneur?](#).

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

1.5.1 Gwybodaeth Bellach

Gwrandewch ar [Pam astudio entrepreneuriaeth](#)? Mae hon yn rhan o gyfres o recordiadau sy'n dilyn hynt entrepreneuriaid y byddwn yn eu hastudio drwy gydol y modiwl.

Os yw'r adran hon wedi bod yn ddefnyddiol i chi, efallai yr hoffech fwrw golwg ar yr adnodd hwn ar [Argraffiadau entrepreneuraidd](#). Mae'n cynnwys fideo gan entrepreneur ifanc o'r Alban, Fraser Docherty, sy'n sôn am ei fusnes [SuperJam](#). Neu rhowch gynnig ar uned OpenLearn [Entrepreneurial behaviour](#).

1.6 Crynodeb

Yn yr adran hon rydych wedi:

- ystyried beth mae'r term 'gwledig' yn ei olygu
- ysgrifennu eich amcanion personol ar gyfer dechrau busnes
- ystyried y pyramid diben, gan edrych ar y cysondeb rhwng eich gwerthoedd bywyd a'ch gwerthoedd busnes.

Nawr agorwch yr [AGCB](#) a meddyliwch am y gweithgareddau rydych wedi'u cwblhau yn yr adran hon. Adolygwch ganlyniad pob gweithgaredd ac atebwch y ddau gwestiwn yn

adran ragarweiniol yr AGCB. I wneud hyn, bydd rhaid i chi feddwl am elfennau pwysicaf eich syniadau hyd yma.

Gair i gall...

Cofiwch, wrth i chi ddatblygu eich menter, nad ydych ar eich pen eich hun. Mae teulu, ffrindiau a rhwydweithiau sydd eisoes yn bodoli yn darparu cymorth gwerthfawr. Fodd bynnag, mae llawer o ffynonellau cymorth eraill hefyd, er enghraifft, cyrff cyhoeddus. Gall llawer o sefydliadau eich cyfeirio at adnoddau a gwybodaeth, cyngor ac arweiniad hefyd. Bydd y rhain yn amrywio yn dibynnu ar ble rydych yn byw. Dyma restr gychwynnol o sefydliadau y gallech ystyried cysylltu â hwy neu ymchwilio iddynt (os nad ydych wedi gwneud hynny yn barod):

- [Syniadau Mawr Cymru](#)
- [Busnes Cymru](#)
- [Canolfan Sgiliau CADARN](#)
- [Partneriaeth Arloesi'r Ddraig Cymorth Addysg Uwch yn Ne-orllewin Cymru](#)
- [Cynllun Datblygu Gwledig Cymru](#)
- [Rhwydweithiau Mentrau Cymdeithasol Cymru](#)
- [Wales.com](#)
- [Canolfan Gydweithredol Cymru](#)
- [Arsyllfa Wledig Cymru](#)
- [Rhwydwaith Gwledig Cymru](#)

2 Ymchwilio i'r syniad busnes

Deilliannau dysgu

Ar ddiwedd yr adran hon byddwch yn gallu:

- ystyried ymarferoldeb syniad busnes
- nodi'r camau tuag at lwyddiant y busnes
- nodi'r strwythurau gwahanol posibl ar gyfer y cwmni
- asesu'r effaith y bydd byw mewn amgylchedd gwledig yn ei chael
- deall rhanddeiliaid, gwybod pwy ydynt a gwybod beth maent yn ei ddisgwyl
- cynllunio strategaeth i ddatblygu eich cwmni.

2.1 Y syniad busnes

Yn yr adran hon, byddwch yn dechrau edrych ar eich syniad yn fanwl, ystyried ei ymarferoldeb a safbwyntiau rhai pobl eraill fydd â diddordeb yn hyfywedd eich syniad, gan gynnwys unrhyw safbwyntiau gwledig.

Er mwyn denu, perswadio ac ysgogi pobl â buddiannau amrywiol iawn - fel cwsmeriaid, defnyddwyr, buddsoddwyr, gweithwyr, cyflenwyr, dosbarthwyr ac ati - rhaid i'r syniad fod yn arloesol, yn ddilys ac yn hyfyw.. Rhaid iddo gynnig rhywbeth newydd a rhywbeth sydd o werth i'r holl bartion dan sylw (a gaiff eu galw'n rhanddeiliaid yn aml) neu rai ohonynt, a'r cam hanfodol cyntaf yw bod yn rhaid iddo ddenu rhywun, neu ryw dîm, sy'n ymrwymedig i'w droi'n realiti. Gallwn ddweud mai'r person sy'n ymrwymedig i roi'r syniad ar waith yw'r entrepreneur.

Fodd bynnag, mae angen mwy nag ymrwymiad. Er mwyn troi syniadau yn realiti, mae angen adnoddau - ffisegol, ariannol anniriaethol (fel profiad, gwybodaeth ac, weithiau, hawliau cyfreithiol i ddefnyddio prosesau a chynhyrchion). Rhan bwysig o waith yr entrepreneur yw cael gaffael ar yr arian i gaffael yr adnoddau hynny.

Wrth ddatblygu busnes, rydym yn defnyddio amrywiaeth o fathau cymhleth o gyfalaf. Er enghraifft, ein sgiliau ein hunain a sgiliau'r rhai rydym yn eu cyflogi yw'r 'cyfalaf dynol', ein rhwydweithiau a'n cysylltiadau yw'r 'cyfalaf cymdeithasol', a'r effaith ar y gymuned rydym yn gweithio ynddi fydd y 'cyfalaf diwylliannol'. Efallai y bydd cyfalaf cymdeithasol a diwylliannol yn hynod o bwysig os ydych yn ystyried menter gymdeithasol fel hyrwyddo cynhwysiant i oedolion sy'n agored i niwed, neu hyrwyddo'r diwylliant lleol.

Mae llawer o fusnesau gwledig bach yn dechrau gyda dim ond un person, sef perchennog y busnes, a fydd efallai'n gweithio'n rhan-amser ochr yn ochr â swydd arall i ddechrau. Mae'n sicr yn bosibl (ond yn waith caled) parhau fel hyn, hyd yn oed pan ddaw eich menter yn waith 'llawn amser'. Fodd bynnag, hyd yn oed os mai dim ond chi sy'n rhan o'ch busnes, nid yw'n bodoli ar ei ben ei hun, mae'n parhau i fod yn rhan o rwydwaith, lle mae busnesau yn dibynnu ar ei gilydd yn aml.

Mae'r rhan fwyaf o fusnesau'n tyfu digon fel bod angen iddynt gyflogi person arall neu hyd yn oed grŵp o bobl. Gweithredoedd y bobl hyn fydd yn troi'r syniad yn gynnyrch neu'n wasanaeth. Fodd bynnag, nid oes rhaid i bob un ohonynt weithio i chi. Efallai eich bod yn

gwneud cynnyrch, ond nid oes rhaid i chi ei farchnata na'i ddosbarthu: gallwch gyflogi eraill i wneud hyn i chi. Yn y pen draw efallai na fyddwch hyd yn oed yn gwneud y cynnyrch eich hun ond yn penderfynu rhoi'r gwaith cynhyrchu ar gontract i rywun arall. Yn olaf, rhaid bod cwsmeriaid a defnyddwyr ar gael ar gyfer y cynhyrchion rydych wedi'u datblygu o'r syniad, sydd eisiau'r cynhyrchion hynny ac sy'n barod i wario eu harian prin arnynt. Yn aml, gallwch sicrhau llwyddiant menter drwy ddiwallu angen lleol neu gallwch dargedu marchnad ehangach. Beth bynnag fo'i faint, mae'n debygol y bydd yn rhaid i'ch syniad busnes fod yn ddigon cryf i gael yr arian, y sgiliau a'r cymorth busnes arall sydd eu hangen er mwyn ei helpu i droi'n realiti. Mae hynny'n swnio'n anodd iawn, ond yn aml iawn, efallai mai'r hyn sy'n unigryw am eich cynnyrch neu'ch syniad yw'r gwerthoedd sy'n sail iddo neu hyd yn oed y lleoliad. Felly, efallai bod siop gymunedol neu siop leol yn ddrud neu nad yw'n gwerthu dewis eang o gynhyrchion, ond gall trigolion gwledig gydbwysu'r gost honno yn erbyn costau teithio y gallent eu talu er mwyn teithio rhywle arall i siopa, a gallant hefyd deimlo ei bod yn bwysig cefnogi eu siop leol.

Tasg 7: Y syniad busnes

Er mwyn bod yn ffyddiog bod eich syniad yn ddigon cryf i lwyddo mewn marchnad gystadleuol, bydd angen i chi ateb y cwestiynau canlynol yn drylwyr (ar hyn o bryd, gall hyn fod yn anodd - ond dylai fod gennych syniad llawer cliriach erbyn diwedd yr uned):

1. Mewn un frawddeg, beth yw eich syniad busnes?
2. Pa nodweddion unigryw neu wahanol sydd ganddo?
3. Pa fathau o gwsmeriaid sy'n debygol o gael eu denu at ei fuddiannau?
4. Faint o gwsmeriaid sydd ar gael o bosibl?
5. A oes digon ohonynt yn barod i dalu'r prisiau neu'r ffioedd i gwmpasu eich holl gostau a rhoi bywoliaeth resymol i chi?

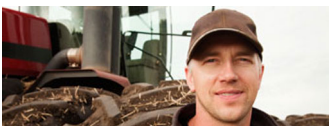
Ysgrifennwch eich atebion (hyd yn oed os mai dim ond syniadau bras ydynt) fel y gallwch gyfeirio atynt yn nes ymlaen.

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

2.1.1 Astudiaethau achos - syniadau busnes

Ar ôl cyfarfod â'n pedair astudiaeth achos yn y cyflwyniad, byddwn nawr yn darganfod mwy am eu syniadau busnes unigol.

Euan



Ffigur 3

'Rwy' am gryfhau busnes ffermio'r teulu a gwneud mwy o incwm drwy ddefnyddio'r siediau a'r tir segur sydd gennym. Mae llawer o fragdai bach yn cael eu sefydlu ac rwy'n credu y byddai cael un ar y fferm yn anarferol ac yn ffordd dda o foderneiddio.

Byddai'n unigryw a gallem ddefnyddio llawer o'r adnoddau sydd gennym yn barod ond gallai gymryd amser i sefydlu'r bragdy, prynu'r cyfarpar a dysgu'r dechneg - ond mae hynny'n rhywbeth rwy'n fwy na pharod i'w wneud.'

Gwyneth



Ffigur 4

'Rwy'n hoffi coginio ac rwy wedi gweithio i bobl eraill yn y diwydiant lletygarwch ac arlwyys ers deg mlynedd. Ar hyn o bryd, rwy'n gweithio'n rhan amser mewn caffi ond dydw i ddim yn teimlo y galla' i fynd nôl i weithio'n llawn amser oherwydd mae angen rhywfaint o hyblygrwydd arna' i ar gyfer y teulu. Rwy' am wneud cynhyrchion gartref y gallaf eu gwerthu i delis a chaffis yn yr ardal ac ar benwythnosau, mewn marchnadoedd ffermwyr a ffeiriau bwyd ychydig ymhellach i ffwrdd.'

Julia



Ffigur 5

'Rwy'n byw gyda fy rhieni mewn ardal lle mae ein siop leol a'r Swyddfa Bost dan fygythiad o gael eu cau. Byddai hyn yn golygu y byddai'n rhaid i fy nheulu a thrigolion lleol eraill fynd ar daith hir ac anodd er mwyn cyrraedd y Swyddfa Bost agosaf neu brynu nwyddau bob dydd gan fod trafnidiaeth gyhoeddus mor brin. Rwy'n credu y gallai trigolion lleol ddod ynghyd a'u rhedeg fel siop gymunedol a hoffwn i arwain y gwaith o ymchwilio i'r posibilrwydd o wneud hyn.'

Dafydd



Ffigur 6

Rwyf i a Ffion, fy ngwraig, yn byw gyda'n dau blentyn ar fferm ddefaid y teulu, sy'n 140 erw. Maegennym ni dri o adeiladau cerrig traddodiadol hyfryd ar y fferm ond nid oes eu

hangen nhw ar ein busnes ffermio modern. Hoffwn gynhyrchu incwm ychwanegol i'r busnes drwy eu hadfer i'w hen ogoniant a'u gosod fel llety gwyliau.'

Gwenllian



Ffigur 7

'Rwy'n athrawes rhan-amser. Rwy' wedi creu cysylltiad yn ddiweddar â chorfforaeth ryngwladol leol ac rwy' wedi sylweddoli nad y math traddodiadol o gwrs iaith sydd ei angen arnyn nhw mewn gwirionedd, ond hyfforddiant sgiliau iaith sylfaenol, pwrpasol a briffiau diwylliannol er mwyn eu paratoi ar gyfer teithiau busnes dramor. Mae prinder gwasanaethau ieithyddol o'r math hwn yng nghanolbarth Cymru, felly fy syniad busnes i yw datblygu gwasanaeth iaith pwrpasol sy'n cynnig amrywiaeth o wahanol fathau o gymorth iaith - gwasanaethau cyfieithu a chyfieithu ar y pryd ar y safle, yn seiliedig ar y diwydiant, y gellir ei ddiweddarau ar aml-lwyfan.'

David



Ffigur 8

'Fy syniad busnes i yw defnyddio fy mhrofiad blaenorol o wneud grisiau ar gyfer datblygwyr eiddo a'i ddefnyddio er mwyn sefydlu fy nghwmni fy hun sy'n cynllunio ac yn creu grisiau wedi'u teilwra. Byddwn yn defnyddio pren lleol sydd wedi'i gynhyrchu drwy ddulliau cynaliadwy ac yn gweithio o weithdy ar safle arall i fwrdd o gartref. Rwyf wedi bod yn hunangyflogedig o'r blaen ond y tro hyn rwy'n gwneud hynny fel mater o ddewis, nid anghenraid.'

Os ydych braidd yn ansicr o hyd ynghylch eich syniad busnes, gall fod yn ddefnyddiol i chi ystyried y saith ffynhonnell o arloesedd a nodwyd gan Peter Drucker (1985), y mae ei waith wedi dylanwadu ar ddamcaniaeth ac arfer busnes, entrepreneuriaeth, arloesedd a rheolaeth am fwy na hanner canrif.

2.2 Ffynonellau o syniadau busnes arloesol

Mae syniadau arloesol yn deillio o brofiadau a sefyllfaoedd cyffredin. Ystyriwch yr awgrymiadau isod. Efallai bod eich syniad busnes wedi datblygu o sefyllfa o'r fath:

- gwaith a phrofiadau presennol a blaenorol
- hobïau a diddordebau hamdden
- cymwysterau ac astudiaethau
- marchnadoedd/defnydd newydd ar gyfer cynhyrchion sydd eisoes ar gael
- datrys problem barhaus
- ymchwil a datblygu
- patentau, trwyddedau a sefydliadau ymchwil
- dyfeisio
- cyfleoedd sy'n codi o dechnolegau newydd
- cyfleoedd sy'n codi o newidiadau economaidd/newidiadau i'r farchnad
- newidiadau yn ymddygiad defnyddwyr
- cwynion a rhwystredigaeth a fynegwyd gan gwsmeriaid posibl
- newidiadau i reolau a rheoliadau
- efelychu syniad o ardal wahanol
- efelychu syniad o ddiwydiant gwahanol
- gwella cynnyrch sy'n bodoli eisoes
- ffilmiau, teledu a radio
- llyfrau, cylchgronau a'r wasg
- sioeau masnach, arddangosfeydd a chynadleddau
- rhwydweithiau busnes a chymdeithasol
- teulu a ffrindiau.

Astudiaeth achos: Ffynonellau o arloesedd

Roedd David wrthi'n ystyried y rhestr uchod a daeth i'r casgliad er y gall gynnwys llawer ohonynt, fod y canlynol wedi dylanwadu'n sylweddol ar ei syniad:

- gwaith a phrofiadau presennol a blaenorol - sawl blwyddyn o brofiad ymarferol fel saer yn gwneud ac yn gosod grisiau. Derbyn gwaith ychwanegol i wneud grisiau pan mai'r dewis arall i'r cyflogwr oedd chwilio ymhellach i ffwrdd, am gost uwch.
- hobïau a diddordebau hamdden - gwaith creadigol fel gwneud eitemau wedi'u teilwra gan ddefnyddio ei sgiliau saer coed, a'u rhoi fel anrhegion i deulu a ffrindiau.
- ymchwil a datblygu - mae nifer o dai preswyl yn yr ardal wedi'u hadnewyddu'n ddiweddar, naill ai er mwyn eu hailwerthu neu ychwanegu gwerth esthetig neu ariannol atynt yn ystod y dirywiad mewn gwerthiannau eiddo. Mae hyn wedi rhoi cyfle da iddo wneud gwaith ymchwil a datblygu uniongyrchol. Mae wedi gwneud grisiau ar gyfer eiddo masnachol a thrwy hyn, mae wedi ymgyswrtio â'r manylebau a'r rheoliadau a'r gofynion angenrheidiol.
- gwella cynnyrch sy'n bodoli eisoes - mae grisiau yn bethau y bydd eu hangen bob amser ar gartrefi ac eiddo masnachol sydd â mwy nag un llawr. Yr un yw'r cynllun sylfaenol. Fodd bynnag, gall ychwanegu a gwella nodweddion eraill. Nid yw'r pren bob amser wedi bod yn gynaliadwy ac ni chaiff pren lleol o ffynonellau cynaliadwy ei ddefnyddio. Gallai hefyd ystyried defnyddio pren wedi'i adfer pan fo hynny'n bosibl, sy'n golygu y gallai ychwanegu hyn fel pwynt gwerthu.

Er mwyn i gynnyrch neu wasanaeth gael unrhyw siawns o lwyddo yn y farchnad ddewisol, rhaid i syniad busnes entrepreneuraidd daro'r cydbwysedd cywir rhwng dau rym croes o bosibl:

1. yr angen i fod yn arloesol (cynnwys rhywbeth sy'n ddigon newydd fel ei fod yn ddeniadol ac yn gystadleuol)
2. yr angen i fod yn hyfyw (digon o adnoddau, gallu a darpar gwsmeriaid i gyflwyno'r cynnyrch i'r farchnad a chyflawni eich amcanion ariannol).

2.2.1 Creu arloesedd

Tasg 8: Creu arloesedd

Mae'r tabl canlynol yn awgrymu sefyllfaoedd a all greu arloesedd. Parwch yr enghreifftiau gwledig yn yr ymarfer llusgo a gollwng hwn.

Clwy'r traed a'r genau

Cau siop y pentref

Prosesu gwlân i greu deunydd inswleiddio ar gyfer pecynnau

Agor marchnad ffermwyr leol

Cynnydd yn nifer y bobl dros 65 oed sy'n byw'n lleol

Awydd am fwy o fwyd lleol

Mwy o ddefnydd o'r rhynggrwyd mewn cymunedau gwledig

Match each of the items above to an item below.

Sefyllfa 1: Digwyddiadau annisgwyl

Sefyllfa 2: Digwyddiadau anghydweddol

Sefyllfa 3: Angen i wella proses

Sefyllfa 4: Newidiadau yn strwythur diwydiant neu farchnad

Sefyllfa 5: Demograffeg

Sefyllfa 6: Newidiadau o ran safbwyntiau, agweddau ac ystyr

Sefyllfa 7: Gwybodaeth newydd

2.2.2 Gwybodaeth bellach

Os yw hyn wedi bod yn ddefnyddiol i chi, efallai yr hoffech wneud y canlynol:

- darllen [A oes gennych syniad da?](#)
- darllen [Rheoli arloesedd](#)
- neu wrando ar [Datblygu syniad newydd](#)

2.3 Camau at lwyddiant

Mae angen i'r entrepreneur neu berchennog y busnes fod yn argyhoeddedig y bydd y syniad yn gweithio ac mae angen digon o egni arno i ddatblygu'r syniad fel ei fod yn barod i'w lansio ar y farchnad dan sylw. Weithiau bydd yr arian sydd ei angen yn dod o gronfeydd personol, weithiau o grantiau ac weithiau gan fanciau, cyfalafwyr menter neu ffynonellau ariannu eraill.



Ffigur 9 Siart llif camau at lwyddiant

O ble bynnag ddaw'r cyfalaf, mae'n bwysig gwybod yn glir beth yw'r nodau byrdymor a'r nodau tymor hwy. Os daw'r arian o ffynonellau personol neu deuluol, efallai mai sgwrs ddarbwyllol fydd ei hangen yn hytrach na chynllun busnes ffurfiol. Fodd bynnag, mae'n arfer gorau, o ble bynnag ddaw'r cyllid, i gael rhyw fath o gynllun busnes - cynllun sydd â nodau clir sy'n mapio eich llwybr at lwyddiant.

Mae angen i'ch nodau fod yn rhai **CAMPUS** er mwyn bod yn ddefnyddiol.

- **Cyraeddadwy**
- **Amserol**
- **Mesuradwy**
- **Penodol Uchelgeisiol**
- **Synhwyrol.**

Er enghraifft, mae 'Rwy am gael busnes sy'n rhoi incwm da i mi' yn swnio'n iawn i ddechrau, ond beth yw 'da'? I rai, byddai incwm o £10,000 yn iawn, ond efallai y byddai angen £50,000 neu £100,000 ar eraill.

Enghraifft o nod **CAMPUS** fyddai: 'Ymhen dwy flynedd (*amserol*) bydd gennyf drosiant o £500,000 (*mesuradwy* a *phenodol*) gyda maint elw o 20 y cant (*mesuradwy*)'.

Mater o farn yw pa un a yw'r nod yn gyraeddadwy, yn dibynnu ar eich marchnad a'ch man cychwyn. Nid yw sicrhau bod nod yn 'gyraeddadwy' yn golygu bod yn rhaid iddo fod yn hawdd i'w gyflawni; mae angen iddo fod yn heriol, hefyd.

Pan fyddwch yn gweithio i rywun arall, mae angen i'ch rheolwr gytuno ar y nod; pan mai chi yw perchennog y cwmni, mae angen nodi pa adnoddau sydd eu hangen ac mae angen i chi gytuno arnynt â'ch bwrdd cyfarwyddwyr, y rheolwr banc, eich teulu a'ch staff os yw hynny'n briodol.

Tasg 9: Diffinio nodau'r busnes

1. Meddylwch am ble yr hoffech i'ch busnes fod ymhen 12 mis. Byddwch yn mireinio'r nodau hyn wrth i chi fynd drwy'r uned ac wrth i chi gasglu rhagor o wybodaeth i'w llywio. Mae'n anochel y bydd y nodau byrdymor yn cael eu disgrifio'n fanylach na'r nodau tymor hwy.
2. Nawr ysgrifennwch eich nodau ar gyfer eich busnes ymhen tair i bum mlynedd.
3. Gwnewch yn siŵr mai **CAMPUS** yw'r nod
4. Rhannwch eich nodau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

Ynghyd â'r datganiad clir o'ch syniad busnes, dyma'r cam cyntaf i lunio eich cynllun. Bydd angen y wybodaeth hon ar gyfer eich [AGCB](#). Mae'n diffinio'r cyfeiriad strategol y byddwch yn ei ddilyn - ond mae mwy i ddod ar hynny.

2.4 Strwythur y cwmni

Un o'r penderfyniadau y bydd yn rhaid i chi ei wneud yw sut i strwythuro eich busnes. Mae hyn yn golygu'r strwythur cyfreithiol nid strwythur y sefydliad.

Os ydych yn bwriadu sefydlu cwmni masnachol, gallwch ddewis un o'r mathau cyfreithiol canlynol:

- unig fasnachwr
- partneriaeth
- partneriaeth atebolrwydd cyfyngedig
- cwmni cyfyngedig
- masnachfrait
- menter gymdeithasol.

Mae trosolwg o'r strwythurau cyfreithiol ar gael yn [Busnes Cymru](#). sy'n egluro'r ffurfiau cyfreithiol gwahanol yn glir. I gael rhagor o gyngor, cysylltwch â'ch cyfrifydd neu'ch cynghorydd.

Mae agenda Llywodraeth Cymru wedi canolbwyntio'n ddiweddar ar 'gymunedau', gan ddarparu arian er mwyn helpu i sefydlu amrywiaeth o fentrau 'dielw', cwmnïau cymunedol, mentrau cymdeithasol, elusennau neu gwmnïau buddiannau cymunedol. Gwnaethom grybwyll pwysigrwydd cynyddol y sefydliadau hyn ar ddechrau'r uned yn ogystal â'ch cyfeirio at amrywiaeth o wasanaethau cymorth a chynghor.

Wrth sefydlu un o'r rhain, bydd angen i chi (a'ch cymuned) ystyried yn union yr un pethau ag unrhyw fenter breifat neu fenter sy'n anelu at wneud elw; galw, hyfywedd ariannol, sgiliau a gallu, a sut i gael gafael ar arian. Fodd bynnag, gan fod y rhain yn aml yn gyrrff sy'n cael eu rheoleiddio'n gyhoeddus, mae ganddynt strwythur cyfreithiol cymhleth a dylech gysylltu ag un o'r sefydliadau a restrir yn [Dolenni](#) i gael cyngor priodol.

2.5 Asesiad amgylcheddol

Bydd yr amgylchedd o'ch cwrmpas a sut mae'n newid yn dylanwadu ar siawns eich busnes o lwyddo. Mae'n bwysig ystyried pa ffactorau sy'n bwysig a deall sut y maent yn dylanwadu ar eich siawns o lwyddo. Yn ystod y cyfnod ers yr Ail Ryfel Byd, gwelwyd newid a datblygiadau digynsail ledled y byd mewn pum maes allweddol - cymdeithasau, technolegau, datblygu economaidd, yr amgylchedd, a systemau gwleidyddol a rheoliadau. Rydym yn galw'r meysydd hyn yn ffactorau STEEP yn Saesneg ac mae cyflymder y newid wedi cynyddu drwy'r rhan fwyaf o'r byd yn ystod y blynyddoedd diweddar. Dysgwch sut y defnyddiodd entrepreneur STEEP mewn trac sain, [Cyfleoedd Entrepreneuriaidd](#). Mae hwn yn defnyddio cyfres o adnoddau sy'n ystyried cyfleoedd entrepreneuriaidd sy'n ymddangos drwy gydol yr uned.

Ffynonellau o newid sylweddol sy'n deillio o ffactorau STEEP

Rhwydweithiau Mentrau Cymdeithasol

- Poblogaethau sy'n heneiddio drwy'r rhan fwyaf o'r byd diwydiannol
- Twf mewn mudo torfol a phoblogaethau ffoaduriaid
- Heriau i ddarpariaethau lles a systemau addysgol
- Newidiadau i anghenion a dyheadau defnyddwyr.

Technolegol

- Cyflymder a capasiti cyfathrebu
- Cyfraith Moore (mae capasiti data sglodion cyfrifiadurol yn dyblu bob 18 mis)
- Defnyddwyr yn fwy soffistigedig oherwydd y defnydd eang o gyfrifiaduron a'r rhyngrwyd
- Cymwysiadau cyfathrebu symudol a di-wifr newydd
- Darganfyddiadau a chymwysiadau biolegol a genetig.

Economaidd

- Integreiddio marchnadoedd ariannol y byd
- Twf Brasil, Rwsia, India a Tsieina fel pwerau economaidd byd-eang newydd
- Cysylltiadau rhwng yr Ewro a doler yr UD
- Blaengaredd y model 'marchnad rydd, masnach rydd'
- Mynediad cyflym a chynyddol dryloyw at wybodaeth
- Lleihad mewn costau trafodion.

Amgylcheddol

- Newid yn yr hinsawdd
- Cnydau a chynnyrch wedi'u haddasu'n enetig
- Risg uwch o epidemigion a chlefyd (AIDS, BSE, SARS ac ati) am fod poblogaethau dynol ac anifeiliaid yn fwy symudol
- Niwed ecolegol; dibyniaeth ar ffynonellau ynni anadnewyddadwy i bob pwrpas.

Gwleidyddol

- Yr Undeb Ewropeaidd
- Sefydliad Masnach y Byd
- Mwy o reoleiddio
- Adfywiad rhanbarthol
- Gwrthdaro ethnig, cenedlaetholdeb a ffundamentaliaeth filwriaethus
- Statws newidiol yr UD fel yr unig uwch-bŵer a phwysigrwydd cynyddol Tsieina ar y llwyfan rhwngwladol.

Mae'r newidiadau hyn yn bellgyrhaeddol ac yn effeithio arnom i gyd. Bydd rhai o'r rhain wedi arwain at y cyfle sydd gennych nawr.

Rhai o'r newidiadau mwyaf trawiadol a welwyd yw'r technolegau newydd sydd wedi'u cyflwyno a'r cymwysiadau sy'n seiliedig arnynt. Er enghraifft, mae lledaeniad cyflym a byd-eang bron technoleg gwybodaeth a chyfathrebu (TGCh) ar ffurf cyfrifiaduron, band eang, y rhyngwrdd, telefoni symudol a'r llu o gymwysiadau eraill sy'n deillio ohonynt, wedi lleihau amser cyfathrebu ac wedi cynyddu mynediad at wybodaeth i'r fath raddau bod cystadleuaeth fyd-eang yn cyrraedd yr economïau mwyaf lleol a gwledig. Fodd bynnag, mae rhai ardaloedd gwledig yn dal i wynebu problemau o ran band eang.

Yn gyffredinol, mae globaleiddio (sef integreiddio marchnadoedd ariannol, cynhyrchion, adnoddau a gwasanaethau byd-eang) wedi annog twf busnesau rhyngwladol a brandiau byd-eang ac, yn baradoesaid, wedi annog lleoleiddio (hyrwyddo gweithgareddau a hunaniaethau cymunedol, lleol a rhanbarthol unigryw).

Caiff y ddwy duedd groes hyn eu hadlewyrchu yn y ffaith bod defnyddwyr yn uniaethu fwyfwy â brandiau byd-eang a'r adfywiad yn niddordeb defnyddwyr mewn cynhyrchion a bwydydd lleol. Caiff ardaloedd gwledig eu cynnwys fwyfwy yn yr economi genedlaethol a rhyngwladol drwy'r rhyngwrdd. Tra bod y rhyngwrdd yn galluogi mentrau gwledig i gael mynediad i farchnadoedd ehangach, mae hefyd yn gweithio i'r gwrthwyneb; gall brandiau genedlaethol a rhyngwladol werthu eu cynnyrch yn haws mewn ardaloedd gwledig.

O ganlyniad, gall hyd yn oed mân newidiadau i unrhyw rai o'r ffactorau STEEP ddylanwadu ar economïau lleol a chyflwyno heriau a chyfleoedd sylweddol i fusnesau. Gan edrych unwaith eto ar y ffynonellau cyffredin o syniadau busnes newydd yn adran 2.1, gallwch weld bod llawer ohonynt yn deillio o newidiadau i un neu ragor o'r ffactorau STEEP.

Gall y newidiadau hyn hefyd gyfyngu ar opsiynau ac effeithio'n andwyol ar fusnesau sydd eisoes yn bodoli a chynlluniau i'r dyfodol. Yn gyffredinol, bydd effeithiau ffactorau STEEP yn amrywio yn ôl strwythur diwydiannau a marchnadoedd mewn rhanbarthau gwahanol.

2.5.1 Astudiaeth achos: Ffactorau STEEP

Astudiaeth achos: Ffactorau STEEP

Pa rai o'r ffactorau STEEP sy'n effeithio fwyaf ar syniadau busnes Gwenllian?

Bydd yr holl ffactorau STEEP yn dylanwadu ar Gwenllian, a'r rhai mwyaf dylanwadol fydd y ffactorau economaidd, cymdeithasol, technolegol ac amgylcheddol.

Mae'r ffactor **cymdeithasol** sy'n ymwneud â newidiadau ym mhroffiliau demograffig (mwy o bobl yn mudo ar draws ffiniau Ewrop), yn golygu bod yn rhaid i'r gymuned fusnes addasu a newid yn gyson y ffordd y mae'n gweithio'n lleol, yn rhanbarthol ac yn rhyngwladol. Mae hyn yn golygu y bydd y sgiliau iaith sydd eu hangen i ymateb yn newid yn gyson hefyd. Felly, mae gwasanaeth iaith hyblyg a phwrpasol i ddiwallu anghenion y sectorau busnes gwahanol yn debygol o fod yn gynnig masnachol cynyddol boblogaidd.

Caiff hyn ei atgyfnerthu gan globaleiddio, sef y ffactor **economaidd**, sy'n golygu bod cynhyrchion yn cael eu cyrchu a'u masnachu'n rhyngwladol ac o fewn amserleni tynnach. Gall gwasanaeth iaith a all gynnig gwasanaeth tiwtora cyflym, effeithiol o safon prifysgol, yn seiliedig ar anghenion masnachol penodol y cleient, olygu'r gwahaniaeth rhwng ennill a cholli contractau tramor. Felly mae'r ffactor economaidd yn hanfodol i Gwenllian. Bydd yn rhoi cyfle busnes sylweddol iddi hi.

Mae manteision ac anfanteision i ffactorau **technolegol** o ran bod defnyddwyr yn fwy soffistigedig, oherwydd y defnydd eang a wneir o gyfrifiaduron, y rhyngwrwd a chymwysiadau cyfathrebu symudol a di-wifr newydd. Yn ffodus i Gwenllian, mae ganddi brofiad o ddarparu gwasanaeth dysgu o bell dan arweiniad drwy ei gwaith Prifysgol ac o ddefnyddio Skype a'r ffôn i gynorthwyo ei myfyrwyr. Mae ganddi hefyd brofiad o ddefnyddio deunyddiau ar CD a gall gynllunio a darparu rhaglenni dysgu pwrpasol aml-lwyfan.

Serch hynny, bydd angen iddi fod yn ymwybodol o'r datblygiadau addysgol diweddaraf ym maes dysgu o bell dan arweiniad ac ar-lein er mwyn parhau i fod yn gystadleuol. Fodd bynnag, efallai mai un o'r prif heriau i dwf busnes Gwenllian yn y dyfodol fydd y mynediad amrywiol iawn at fand eang (cyflymder rhesymol) sy'n parhau i fod yn broblem arbennig yng Nghymru wledig.

Mae ymwybyddiaeth gynyddol o faterion **amgylcheddol** yn golygu bod gallu Gwenllian i addysgu drwy ddulliau amrywiol (tiwtora wyneb yn wyneb, drwy gyswllt Skype a thros y ffôn, a thrwy raglenni aml-lwyfan yn gwneud ei busnes yn ddeniadol iawn gan fod ganddo ôl troed amgylcheddol hyblyg iawn. Mae'r hyblygrwydd hwn yn arbennig o gadarnhaol mewn cyd-destun gwledig lle nad oes digon o drafnidiaeth gyhoeddus a lle na all busnesau fforddio talu am yr amseroedd teithio i astudio.

O safbwynt **gwleidyddol**, mae busnes Gwenllian yn elwa ar ôl troed carbon isel, y ffaith ei fod yn cefnogi dyheadau Llywodraeth Cymru o ran yr economi wybodaeth ac yn helpu i ddatblygu cyrhaeddiad byd-eang cryfach i economi Cymru.

Task 10: STEEP factors

1. Adolygwch y rhestr o [ffactorau STEEP](#) ac ystyriwch pa rai sydd fwyaf arwyddocaol i'ch syniad busnes.
2. Gwnewch eich ymarfer STEEP bach eich hun drwy edrych ar bob un o'r pum maes a nodwyd yn eich ardal. Defnyddiwch y [templod STEEP](#).
3. Rhannwch eich rhestr STEEP ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

Discussion

Roedd gan David rai sylwadau am ei fusnes.

Tabl 2

Ffactor STEEP	Arwyddocâd	
Rhwydweithiau Mentrau Cymdeithasol	Mae'r boblogaeth sy'n heneiddio yn golygu bod mwy o ymfudwyr ffordd o fyw yn symud i ardaloedd gwledig sydd am adnewyddu hen adeiladau neu adeiladu o'r newydd. Gall y grŵp hwnnw gynyddu busnes. Mae llai o gyfleoedd ar gael i bobl ifanc yn yr ardal ac efallai y byddant yn chwilio am brofiad gwaith. Efallai y gallwn recriwtio	<i>cysylltiadau â'r boblogaeth sy'n heneiddio a newidiadau i anghenion a dyheadau cwsmeriaid, newidiadau i systemau addysg</i>

	prentis fel ffordd gost-effeithiol o dyfu'r busnes.	
Technoleg	Gallwn gael gwefan i ddangos fy ngrisiau a hysbysebu fy ngweithdai saernïo. Erbyn hyn, mae cleientiaid yn aml yn disgwyl gweld modelau 3D ar y cyfrifiadur. Gallwn ddysgu sut i ddefnyddio meddalwedd dylunio (efallai bod y coleg lleol yn rhedeg cwrws).	<i>cyflymder a gallu cyfathrebu, defnyddwyr mwy soffistigedig oherwydd lledaeniad y rhyngwrwyd a TGCh</i>
Economaidd	Wrth i'r hinsawdd economaidd wella, gallai'r potensial ar gyfer fy nghynhyrchion gynyddu. Mae llai o fasnachwyr pren a seiri lleol yn gweithio o ddechrau proses hyd at a diwedd, sy'n golygu bod busnesau tebyg wedi canoli yn y dinasoedd. Mae'r ffaith bod pobl yn chwilio'n lleol wedi golygu bod mwy o gyfleoedd safon uchel yn cael eu cynnig gan y rhai sy'n chwilio am rywbeth gwahanol.	
Amgylcheddol	Mae defnyddio cynhyrchion cynaliadwy bob amser yn bwysig, yn ogystal â defnyddio cynhyrchion lleol. Bydd fy mhren yn dod o'r ardal leol lle mae rhaglen ailblannu ar waith. Gallwn hefyd ystyried defnyddio deunyddiau wedi'u hadfer. Byddwn yn sicrhau bod fy nulliau cynhyrchu a'r gweithdy yn ecogyfeillgar.	<i>cysylltiad llac â chynhesu byd-eang</i>
Gwleidyddol	Nid wyf yn siŵr a oes unrhyw ddylanwadau gwleidyddol, ond mae ymdeimlad cynyddol o hunaniaeth â'n rhanbarth o fewn y DU..	

Mae David wedi ystyried y ffactorau STEEP byd-eang a'u hasesu o safbwynt lleol. Mae wedi gweld sut mae rhai o'r ffactorau hyn wedi dylanwadu ar ei amgylchedd lleol. Mae'n adnabod llawer o'r crefftwyr lleol, ac mae'n gwneud tybiaethau o ran y farchnad yn seiliedig ar ei brofiadau. Mae natur busnes David yn golygu nad yw'n debygol o allforio ei gynnyrch. Gall gwerthu i bobl leol fod yn beth buddiol i David, gan ei fod yn cynnig cynnyrch a gwasanaeth lleol nad oes unrhyw un arall yn eu darparu. Os ydych yn ystyried manwerthu cynnyrch, efallai y byddwch ond yn dewis ei werthu'n lleol. Fodd bynnag, nid yw byw'n lleol yn golygu bod yn rhaid i chi werthu eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth yn lleol, ond efallai y byddwch yn dewis defnyddio eich ardal fel marchnad beilot, tra'ch bod yn sefydlu eich cynnyrch o leiaf.

2.5.2 Gwybodaeth bellach

Efallai y bydd y gyfres hon o adnoddau sain ar [Deall Newid Cymdeithasol](#) yn eich helpu i ystyried pethau wrth i chi astudio'r ffactorau ehangach hynny a'u dylanwadau.

2.6 Rhanddeiliaid

Mae gan fusnes lawer o randdeiliaid gwahanol. Y bobl gyntaf sy'n dod i'r meddwl yn aml yw'r rhanddeiliaid ariannol ac mae'n wir eu bod yn bwysig, ond gellir diffinio 'rhanddeiliaid' yn ehangach fel yr amrywiaeth o bobl sydd â buddiant yn y cwmni.

Mae Freeman (1984) yn diffinio rhanddeiliaid fel unrhyw grŵp neu unigolyn a all effeithio ar gamau i gyflawni amcanion y cwmni neu a gânt eu heffeithio gan y camau hynny; mae'n well gan Hill a Jones (1992) ddiffinio rhanddeiliaid fel etholwyr sydd â hawl ddilys dros y cwmni.

Nid asiantau allanol yn unig yw rhanddeiliaid. Gall eich teulu fod yn rhanddeiliaid pwysig, gallent ddibynnu ar y busnes ac efallai yr hoffech ofyn iddynt sut mae'r amser rydych yn ei dreulio ar eich busnes yn effeithio arnynt.

Yn achos Gwenllian, bydd ei gŵr - sy'n gynhyrchydd cerddoriaeth - yn ei helpu i gynhyrchu ei deunyddiau iaith. Drwy ddefnyddio'r cartref fel safle coginio, bydd yn rhaid i fywyd teuluol Gwyneth wneud lle i brosesau gweithgynhyrchu. Heb gefnogaeth ei deulu sy'n berchen ar yr adeiladau fferm y mae am eu defnyddio a'r fferm y mae'n gweithio arni ar hyn o bryd, ni all Euan sefydlu ei fragdy bach.

Gallai rhanddeiliaid gynnwys banciau, asiantaethau ariannu (fel awdurdodau dyfarnu grantiau), gweithwyr, cwsmeriaid, cyflenwyr, cyfranddalwyr (os yw hynny'n briodol), y gymuned leol, y wladwriaeth a'r rhai sy'n rhannu'r amgylchedd.

Nodi rhanddeiliaid

Yn hanesyddol, rhanddeiliaid oedd yr unigolion neu'r sefydliadau (gynnwys llysoedd weithiau) a oedd yn dal yr arian mewn bet neu gystadleuaeth arall. Roeddent yn annibynnol ar y betwyr neu'r cystadleuwyr ond roeddent yn bwysig iawn i'r canlyniadau. Yn fwy diweddar, caiff rhanddeiliaid eu hystyried yn grwpiau neu'n bartïon â buddiant nad ydynt o reidrwydd yn rhan uniongyrchol o drafodyn ond y mae eu tynged yn dod o dan ddylanwad gweithgareddau eich sefydliad neu hyd yn oed wedi'i rhwymo'n helaeth iddynt.

Mae rhai o'r rhanddeiliaid pwysicaf mwyaf cyffredin i gwmnïau bach yn cynnwys:

- perchenogion
- cyfranddalwyr
- rheolwyr
- gweithwyr
- cyflenwyr
- cwsmeriaid
- defnyddwyr
- credydwyr
- pobl wedi ymddeol/pensiynwyr
- dosbarthwyr
- landlordiaid

- gwasanaethau busnes (cyfreithiol, cyfrifyddu ac ati)
- y gymuned leol
- cymunedau lleol y cwsmeriaid
- cymunedau lleol y cyflenwyr
- perchenogion cwmnïau bach eraill
- aelodau o rwydweithiau
- cymdeithas/economi genedlaethol
- cymdeithas/economi ryngwladol.

Bydd gan bob cwmni randdeiliaid gwahanol, a bydd eu pŵer a'u dylanwad yn amrywio o un sefyllfa i'r llall a thros amser.

Tasg 11: Rhanddeiliaid

Nodwch randdeiliaid eich busnes arfaethedig. Efallai yr hoffech ddefnyddio'r [templed rhanddeiliaid](#) ond peidiwch â chael eich cyfyngu ganddo.

Os yw ffactorau fel yr amgylchedd neu'ch teulu yn rhanddeiliaid pwysig yn eich busnes, ychwanegwch y rhain a/neu dilëwch un o'r rhanddeiliaid sydd wedi'u nodi yn y templed. Darllenwch y rhestr uchod i gael syniad o randdeiliaid eraill posibl. Gallwch gael cynifer ag sy'n briodol yn eich barn chi.

Defnyddiwch y [templed gofynion rhanddeiliaid](#) i gofnodi gofynion neu ddisgwyliadau pob un o'r rhanddeiliaid.

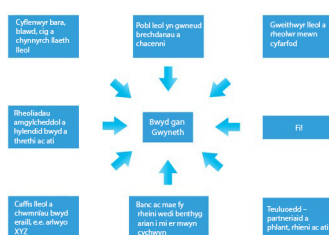
Rhannwch eich syniadau am randdeiliaid ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

2.6.1 Astudiaeth achos: Dadansoddi rhanddeiliaid

Beth am weld sut aeth Gwyneth ati i ddadansoddi ei rhanddeiliaid:

Astudiaeth achos: Gwyneth

Defnyddiais y diagram sylfaenol a'i addasu i gyd-fynd â fy sefyllfa i. Fe wnes i newid 'rhanddeiliaid', oherwydd ni fydd gennyf rai i ddechrau gan fy mod yn bwriadu dechrau fel unig fasnachwr, i 'teulu', gan y bydd fy nheulu'n dylanwadu'n fawr ar y busnes a hefyd eu hanghenion nhw yw fy mhrif flaenoriaeth.



Ffigur 10 Dadansoddiad o randdeiliaid Gwyneth

Gallwn fod wedi cynnwys llawer mwy o flychau, ond penderfynais ganolbwyntio ar y rhanddeiliaid roeddwn i'n meddwl oedd bwysicaf i mi wrth i mi sefydlu'r busnes. Rwy'n siŵr bydd dylanwad pob rhanddeiliad yn wahanol ymhen 12 mis.

Ar y dechrau roedd hi'n eithaf anodd meddwl bod gan bob un o'r bobl hyn fuddiant yn fy nghwmni newydd a'u bod yn dylanwadu arno. Dechreuais feddwl am beth roedd pob rhanddeiliad ei eisiau gennyf a thrwy wneud hynny, daeth hynny yn fwy amlwg pa effaith y gallai pob rhanddeiliad ei chael.

Penderfynais gynnwys fi fy hun fel rhanddeiliad fel y gallwn ddadansoddi fy anghenion ochr yn ochr â phawb arall, i weld eu bod yn gyson.

Tabl 3

Rhanddeiliad	Gofynion/anghenion	Pŵer/ dylanwad - cryf/gwan?
Teulu	Mae angen hebrwng y plant i'r ysgol a'u casglu o ddydd Llun i ddydd Gwener. Mae angen i mi dreulio amser gyda nhw gyda'r nos a thros y penwythnosau. Angen gwneud iawn am y lleihad yn fy incwm ar ôl i'r caffi leihau fy oriau gwaith - tua £250 y mis.	Cryf iawn
Fi	Sicrhau bod y cwmni'n llwyddiannus, ennill rhywfaint o arian a chael ymdeimlad o foddhad gan fod yn agos i'r teulu, gyda'r posibilrwydd o adael fy swydd yn y caffi yn gyfan gwbl.	Cryf
Cwmnïau lleol	Cynhyrchion o ansawdd da sy'n cynnig gwerth da am arian i gwmnïau lleol ac i gwsmeriaid gan wneud iddynt ddychwelyd ataf. Angen cyflwyno fy rhanbarth yn dda fel rhywun sy'n gwneud cynhyrchion lleol o ansawdd da.	Cryf
Cyflenwyr	Os bydd fy musnes yn gweithio, byddaf yn dechrau gwneud archebion rheolaidd, a bydd angen i mi sicrhau bod gennyf y symiau cywir a llif arian er mwyn gallu talu'n brydlon.	Canolig
Iechyd yr amgylchedd/ hylendid bwyd a llywodraethu	Caiff bwyd ei gynhyrchu mewn safle glân a hylan sy'n ddiogel i mi weithio ynddo ac sy'n ddiogel i'r teulu a chwsmeriaid. Mae angen i mi gadw cofnodion cywir o werthiannau a throsiant.	Cryf
XYZ condiments	Bydd gennyf gystadleuaeth - o fanwerthwyr mawr ond hefyd cynhyrchwyr lleol eraill - efallai y gallwn helpu ein gilydd weithiau?	Canolig
Banc	Bydd angen i mi fenthyca arian i dalu am gyflenwadau arlwyio diwydiannol a stondin ar gyfer y marchnadoedd a'r ffeiriau. Mae'r banc yn disgwyl elw rhesymol ar ei fuddsoddiad ac yn disgwyl i mi wneud taliadau rheolaidd.	Canolig
Fy rhieni	Maen nhw wedi rhoi rhywfaint o arian i mi tuag at fy set gyntaf o jariau a labeli. Er nad oes unrhyw bwysau arnaf ar hyn o bryd, hoffwn	Canolig

	ddychwelyd yr arian iddynt rywbryd - maen nhw am i fi lwyddo. Maen nhw hefyd yn gofalu am y plant dros y penwythnosau ac yn ystod gwyliau'r ysgol.	
--	--	--

Nodais pa mor gryf oedd gofynion pob rhanddeiliad a helpodd hyn fi i weld pa rai i'w blaenoriaethu.

Nid oeddwn yn siŵr ynglŷn â phŵer fy rhieni gan eu bod yn rhesymol iawn, ond pe byddent yn rhoi'r gorau i helpu gyda'r plant, byddent yn bwerus dros ben! Bydd angen i mi feddwl sut y gall fy musnes a bywyd teuluol addasu i'w gilydd dros amser, os bydd fy musnes yn llwyddo. Ni allaf bob amser warantu y bydd fy rhieni'n ddigon iach neu y bydd ganddynt ddigon o amser i helpu gyda'r plant - er ei fod ychydig yn gryfach nag 'ewyllys da', nid wyf yn credu bod dibynnu ar ewyllys da yn ffordd dda o redeg busnes proffesiynol!

Roedd hynny wedi gwneud i mi sylweddoli bod gofynion yn newid ac y gall pŵer pob rhanddeiliad newid dros amser. Mae'n debyg y bydd angen i mi gadw llygad ar hynny wrth i'r busnes ddatblygu.

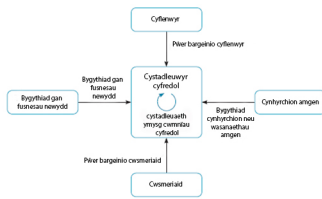
Rhaid i'ch cynllun busnes gydnabod anghenion pob un o'r rhanddeiliaid hyn. Gallwch weld bod eu hanghenion yn gwrthdaro â'i gilydd yn aml, er enghraifft, angen gweithwyr i gael cyflog da ac angen cwmnïau lleol i gael brechdanau am y pris isaf posibl. Wrth redeg busnes, rhaid cydbwysu'r buddiannau croes hyn er mwyn dod i gyfaddawd sy'n dderbyniol i gynifer o randdeiliaid â phosibl.

2.7 Competitive advantage

Roedd Michael Porter (1998) yn adnabyddus yn rhyngwladol am ei waith ar greu mantais gystadleuol. Mae ei ddadansoddiad o effaith pwysau neu rymoedd cystadleuol allanol yn darparu fframwaith defnyddiol er mwyn ystyried y mathau o rymoedd a chydberthnasau rhwng cwmnïau sy'n dylanwadu ar gystadleuaeth yn lleol (a'r math o bwysau a all wynebu cwmni newydd).

Ym marn Porter, gellir rhannu'r pwysau cystadleuol ar ddiwydiant penodol yn 'bum grym' - yn ogystal â'r frwydr ganolog â chystadleuwyr presennol, mae cystadleuwyr newydd sy'n ymuno â'r farchnad, dadleuon â chyflenwyr ynghylch costau cyflenwadau a phwysau cyson i ostwng prisiau i gwsmeriaid. Mae modd gweld pob un o'r rhain, heblaw weithiau am gystadleuwyr newydd o'r tu allan. Yr hyn sy'n llai amlwg yw'r grymoedd cystadleuol a gaiff eu creu'n uniongyrchol ac yn anuniongyrchol gan ddefnyddwyr a chwsmeriaid pan fyddant yn troi at ffyrdd newydd neu amgen o ddiwallu eu hanghenion, er enghraifft gwasanaethau teithio ar-lein o gymharu ag asiantau teithio ar y stryd fawr.

Mae'r pum grym hefyd yn feysydd lle gall entrepreneuriaid ganfod cyfleoedd i arloesi sy'n rhoi mantais gystadleuol bendant iddynt. Gall edrych ar yr amgylchedd cystadleuol yn y ffordd hon ein helpu i ddeall sut mae ffactorau STEEP yn effeithio ar ein cwsmeriaid.



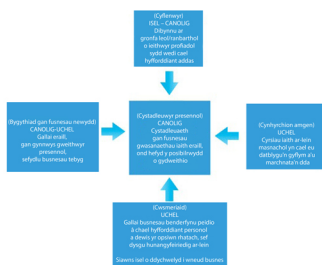
Ffigur 11 Pum grym Porter

Tasg 12: Dadansoddi'r fantais gystadleuol

Cwblhewch ddadansoddiad o'r pum grym ar gyfer eich busnes arfaethedig gan ddefnyddio'r [templed dadansoddiad o'r pum grym](#).

Nodwch a yw'r pŵer bargenio yn isel, yn ganolog neu'n uchel ym mhob achos, yn eich barn chi.

Discussion



Ffigur 12 Dadansoddiad Gwenllian

O'r dadansoddiad hwn, mae'n amlwg er bod syniad busnes Gwenllian yn eithaf unigryw, ei bod yn ymuno â maes cystadleuol o bosibl. Bydd angen iddi dalu sylw penodol i'r ffordd y mae ei chwmni'n datblygu arbenigedd a sail gwsmeriaid er mwyn diogelu ei syniad busnes a llwyddo.

2.8 Beth yw strategaeth?

Mae sawl diffiniad o strategaeth:

- Chandler (1962) 'The determination of the basic long-term goals and objectives of an enterprise, and the adoption of courses of action and the allocation of resources necessary for those goals.'
- Andrews (1971) 'Every business organisation, every sub-unit of an organisation and even every individual (ought to) have a clearly defined set of purposes or goals that keep it moving in a deliberately chosen direction and prevent it drifting in an undesired direction.'
- Porter (1985) 'A process of analysis that is designed to achieve the competitive advantage of one organisation over another in the long term.'
- Henderson (1984) 'To enable an organisation to identify, build and deploy resources most effectively towards the attainment of its objectives.'

Pa ddiffiniad bynnag rydych chi'n ei ffafrio, mae pob un ohonynt yn pwysleisio bod strategaethau'n ymdrin â'r tymor hir:

- gweledigaeth glir drwy nodau
- deall eich amgylchedd allanol er mwyn sicrhau bod y nodau'n realistig
- neilltuo adnoddau'n briodol i'r tasgau a fydd yn fwyaf tebygol o helpu'r cwmni i roi ei strategaeth ar waith.

Fel perchennog busnes bach, mae'n anochel y byddwch yn ymwneud â phob agwedd ar y busnes, yn enwedig i ddechrau.

Mae'n bwysig gwahaniaethu rhwng meddwl yn weithredol a meddwl yn strategol. Mae meddwl yn weithredol yn ymwneud â'r tasgau neu'r gweithgareddau hynny sy'n gysylltiedig â gwaith y cwmni o ddydd i ddydd. Gall amrywio o wneud grisiau ymarferol a deniadol (David), cynhyrchu relish blasus ac unigryw ar gyfer brechdan (Gwyneth), drafftio e-bost marchnata (Dafydd), cynllunio cwrs iaith (Gwenllian) i fonitro purdeb y dŵr o ffynnon y fferm (Euan). Y nod yw cwblhau'r tasgau hyn mor effeithlon â phosibl er mwyn lleihau costau i'r eithaf a gwella allbwn y cwmni.

Wrth feddwl yn strategol rydych yn ystyried y busnes mewn ffordd fwy cyfannol. Rydych yn dwyn yr holl weithgareddau ynghyd ac yn ystyried sut maent yn cysylltu â'i gilydd er mwyn cyflawni amcanion cyffredinol y cwmni. Mae'r ymagwedd meddwl yn strategol yn gofyn sut y gellir cysoni'r tasgau, eu cyfuno neu'u cyflawni mewn ffordd wahanol er mwyn gwella. Yn achos sefydliad dielw, rhaid i'r cysylltiad rhwng yr agweddau hyn hefyd ystyried ethos neu nodau ehangach y sefydliad. Darllenwch ragor o wybodaeth am [greu sefydliad moesegol](#).

Mae llawer o berchenogion busnesau bach yn euog o weithio yn y busnes yn hytrach na gweithio ar y busnes. Mae'n hawdd ymgolli cymaint yn y gwaith o fodloni gofynion gweithredol dyddiol fel nad oes amser ar ôl i feddwl yn strategol am y tymor hwy.

2.8.1 Astudiaeth achos: Meddwl yn weithredol o gymharu â meddwl yn strategol

Darllenwch yr astudiaeth achos fer hon a meddyliwch am y prif faterion sy'n wynebu Fiona.

Astudiaeth achos: Rheoli popeth ond rheoli dim yn y pen draw

Roedd Fiona yn gyffrous pan gyhoeddodd ei thad ei fod yn bwriadu ymddeol ac mai hi fyddai rheolwr cyffredinol y gadwyn fach o siopau trwyddedig (siopau sy'n gwerthu diodydd alcoholig) a sefydlwyd ganddo. Roedd ganddi lawer o syniadau am ehangu'r busnes, a'r pwysicaf oedd sefydlu busnes cyfanwerthu i gyflenwi clybiau a bwyta.

Roedd y busnes newydd yn llwyddiant - roedd wedi dod o hyd i le defnyddiol yn y farchnad - ac ar ôl blwyddyn, roedd ei werthiannau'n well na'r disgwyl. Ond eto i gyd nid oedd yn gwneud arian, a hynny'n bennaf am fod y costau gweithredu yn uwch na'r gyllideb. Roedd rhaid cyflwyno system rheoli stoc effeithlon ac felly aeth Fiona ati i ddod o hyd i becyn meddalwedd addas. Roedd nifer o broblemau cychwynnol - roedd y pecyn yn torri i lawr yn gyson a dim ond Fiona oedd yn gallu'i ddefnyddio, felly roedd yn hawlio llawer o'i hamser. Roedd angen i'r cwmni recriwtio gyrrwr newydd a chlerc archebu newydd: roedd hi'n bwysig dod o hyd i'r bobl gywir, ond roedd y cyfweiliadau a'r broses o gytuno ar delerau fel pe baent yn para oes.

Un o syniadau Fiona oedd darparu gwasanaeth fel y gallai bwyta weini gwin â'u henw eu hunain ar y label, a bu'r gwasanaeth hwn yn boblogaidd iawn. Roedd hi'n mwynhau cynllunio'r labeli gan ddefnyddio ei phecyn meddalwedd a gwnâi hynny gyda'r nos fel arfer. Hefyd, roedd angen tynnu'r holl labeli gwreiddiol a gosod rhai newydd - ac nid oedd ganddynt y gweithwyr i wneud hynny, felly byddai Fiona'n treulio'r rhan fwyaf o'i phenwythnosau yn labelu poteli gwin.

Roedd y busnes cyfanwerthu wedi denu nifer o gwsmeriaid newydd, yr oedd sawl un ohonynt yn dalwyr gwael, ac felly roedd yn treulio mwy a mwy o amser yn casglu dyledion.

Nid oedd y rhestr brisiau wedi newid ers tair blynedd a gwyddai fod nifer o'u cynhyrchion wedi'u priso'n rhy isel o lawer erbyn hyn, ond nid oedd ganddi amser i ddiweddaru'r rhestr. Ac nid oedd y busnes newydd yn gwneud elw o hyd.

Gallwch weld bod Fiona yn canolbwyntio ar dasgu gweithredol. Mae'n brysur yn defnyddio ac yn trefnu'r feddalwedd rheoli stoc ac yn dylunio, tynnu a gludo labeli. Mae'n meddwl yn weithredol, nid yn strategol. Mae'n gweithio 'yn' y busnes yn hytrach nag 'ar' y busnes. Drwy feddwl yn strategol, gallai edrych ar y darlun cyfan a phenderfynu pa weithgareddau sy'n helpu i gyflawni strategaeth y cwmni. Byddai'n gallu gweld pa brosesau y gellid eu cyfuno neu hyd yn oed eu diddymu. Byddai'n gallu neilltuo adnoddau'n fwy effeithiol (mae mwy o wybodaeth am adnoddau yn [4 Galluoedd ac adnoddau](#)), a fyddai'n gwella siawns y cwmni o lwyddo.

Ar adegau, bydd hi'n anodd iawn neilltuo amser yn rheolaidd i gamu nôl a myfyrio ar eich busnes ond mae'n bwysig iawn sicrhau eich bod yn cael digon o amser i feddwl yn strategol. Gall gweithio gyda mentor neu gynghorydd eich helpu i wneud hyn. Yn aml, y perchenogion busnes hynny sy'n teimlo nad oes ganddynt ddigon o amser ac nad oes angen mentor arnynt yw'r rhai sydd angen amser a mentor fwyaf!

Nid oes digon o oriau mewn diwrnod yn aml iawn, yn enwedig wrth ddechrau busnes newydd pan fyddwch yn teimlo eich bod yn gwneud popeth eich hun. Gellir cymharu treulio amser â chynghorydd neu fentor profiadol allanol â chael cyfarwyddwr anweithredol ar gyfer cwmni mwy o faint. Gallant edrych ar faterion o'r newydd a'ch helpu i ystyried y tymor hwy er mwyn ymdopi â'r pwysau gweithredol byrdymor. Gallant hefyd fod yn glust i wrando, yn gymorth ac yn ffrind dibynadwy.

2.9 Llunio strategaeth

Rydych bellach wedi ystyried yr amgylchedd allanol ac wedi edrych yn fanylach ar sut mae ffactorau STEEP yn effeithio ar eich marchnad leol a sut y gallwch uniaethu â'ch cyflenwyr a'ch cwsmeriaid gan ddefnyddio gwybodaeth am gynhyrchion amgen a chystadleuwyr newydd. Rydych hefyd wedi gwneud rhywfaint o waith dadansoddi.

Mae angen i chi feddwl nawr am eich opsiynau tymor hwy a dewis y ffordd orau o weithio er mwyn cyflawni eich amcanion. Mae'n rhaid i chi benderfynu ar eich strategaeth a'i gweithredu.

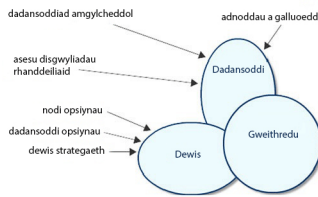


Figure 13 Y strategaeth

Caiff llawer o strategaethau eu pennu ar sail dadansoddiadau trylwyr, efallai rhywfaint o ymchwil, a phenderfyniadau clir. Daw llawer o strategaethau eraill i'r amlwg wrth i gwmni dyfu neu ddechrau. Nid yw'r naill ddull na'r llall yn anghywir.

Mae'n bwysig adolygu eich strategaeth yn erbyn canlyniadau bob amser i wneud yn siŵr ei bod yn gweithio. Gall llawer o bethau newid o fewn y ffactorau STEEP, a all olygu bod angen adolygu'r strategaeth, ond mae'n bwysig rhoi amser iddi weithio. Cofiwch fod strategaeth yn gynllun hirdymor - ni allwch ei newid bob wythnos!

Gall mentor fod yn arbennig o werthfawr i chi wrth ddatblygu ac adolygu eich strategaeth. Gallant eich helpu i weld beth sy'n bwysig a gofyn y cwestiynau a all weithiau fod yn anodd i'w gweld pan rydych wrthi'n gweithio'n galed o ddydd i ddydd.

Tasg 13: Nodi eich opsiynau strategol

1. Pa opsiynau sydd gennych a allai gyflawni eich amcanion?
2. Rhestrwch fanteision ac anfanteision pob opsiwn.
3. Pa wybodaeth arall sydd ei hangen arnoch cyn y gallwch wneud penderfyniad?

Bydd angen i chi ddefnyddio canlyniad y gweithgaredd hwn yn eich [AGCB](#).

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

Discussion

Astudiaeth achos: Euan

Syniad busnes Euan yw sefydlu bragdy bach ar fferm y teulu.

Yn ei farn ef, yr opsiynau sydd ganddo yw:

- cael caniatâd i drosi'r adeiladau fferm segur presennol yn siediau bragu (efallai y bydd angen gwneud cais cynllunio)
- buddsoddi mewn peiriannau ar gyfer y prosesau paratoi haidd a hopys a bragu
- buddsoddi amser ac arian mewn hyfforddiant i ddysgu sgiliau bragu
- canolbwyntio ar y pwyntiau gwerthu unigryw i farchnata'r cwrw
- defnyddio adnoddau'r fferm i ddarparu cynhwysion, fel haidd y gaeaf
- ystyried safleoedd manwerthu, y posibilrwydd o wneud gwerthiannau ar y fferm drwy siop, a gwerthiannau ar-lein
- ystyried opsiynau ar gyfer twristiaeth bwyd drwy gynnal teithiau o gwmpas safle'r bragdy.

Yn yr enghraifft hon, nid yw pob un o'r opsiynau'n annibynnol ar ei gilydd. Mae angen gwybodaeth fanwl ar Euan i'w helpu i benderfynu. Mae angen iddo gasglu

gwybodaeth am faint o amser y bydd yn ei gymryd iddo brynu'r peiriannau a sefydlu'r bragdy bach.

Wrth asesu sut i ymuno â'r farchnad, bydd angen iddo ystyried y cyfyngiadau ar adnoddau ar y fferm a'r arbenigedd sydd gan ei deulu yn barod. Fel ffermwyr, mae ef a'i rieni'n gyfarwydd â rhedeg busnes, ond bydd rhai gwahaniaethau pwysig rhwng ffermio a bragu.

Efallai y bydd yn rhaid i Euan drafod sut mae aildrefnu lle ar y fferm, ond mae'n debygol na fydd hyn yn ysgogydd strategol. Drwy adolygu ei ganlyniadau'n fanwl yn erbyn ei strategaeth ddewisol, gall weld a oes angen mwy o le arno (h.y. ni fydd yn gallu ateb y cwestiynau hyn hyd nes bod y busnes wedi dechrau gweithredu). Os mai ei amcan busnes oedd cyflenwi haidd y gaeaf i fragwyr eraill, yna gall newid defnydd caeau o fod yn gaeau pori i fod yn gaeau tyfu fod yn benderfyniad strategol.

Cadwch yr opsiynau strategol hyn mewn cof wrth fynd drwy weddill y cwrs. Byddwch yn ychwanegu rhagor o wybodaeth at eich dadansoddiad wrth i chi fynd yn eich blaen. Bydd hyn yn eich helpu i benderfynu pa opsiwn strategol sy'n gweddu orau i'ch cwmni newydd.

2.10 Crynodeb

Yn yr adran hon rydych wedi:

- egluro eich syniad busnes a sut mae'n cyd-fynd â'ch ffordd o fyw wledig
- pennu eich nodau busnes CAMPUS ar gyfer y tair i bum mlynedd nesaf
- ystyried y strwythur mwyaf addas i'r cwmni
- cwblhau ymarfer STEEP bach
- nodi rhanddeiliaid eich busnes a faint o ddylanwad sydd ganddynt
- deall eich amgylchedd cystadleuol drwy fodel pum grym Porter
- adolygu'r broses o lunio strategaeth ac amlinellu opsiynau strategol eich busnes.

Nawr agorwch eich AGCB (neu lawrlwythwch y [templod](#)) a myfyriwch ar y gweithgareddau a gwblhawyd yn yr adran hon. Adolygwch yr allbwn o bob gweithgaredd a chwblhewch y tri chwestiwn yn Adran 1 o'r AGCB, sy'n gofyn i chi grynhoi'r agweddau pwysicaf ar eich syniadau hyd yma.

3 Cwsmeriaid, marchnadoedd, cystadleuaeth a phrisio

Deilliannau dysgu

Ar ddiwedd yr adran hon byddwch yn gallu:

- nodi proses gwneud penderfyniadau'r cwsmer
- gwahaniaethu rhwng gwahanol fathau o gwsmeriaid a defnyddwyr
- nodi'r broses ymchwil i'r farchnad a phwysigrwydd gwahanol fathau o wybodaeth
- nodi'r model cymysgedd marchnata pedwar 'p' - pedwar 'c'
- gwybod sut y gall 'lle' effeithio ar fusnes gwledig
- nodi'r ffactorau sy'n effeithio ar benderfyniadau o ran prisio
- nodi rhai syniadau hyrwyddo cost isel.

3.1 Beth yw cwsmer?

Beth bynnag fo'ch busnes, eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth, bydd angen cwsmeriaid arnoch. Gall deimlo fel pe bai cymaint o bethau i'w gwneud pan fyddwch yn dechrau cwmni. Yn aml iawn, caiff llawer o amser ei dreulio'n perffeithio'r cynnyrch, boed yn gwrw neu'n bot o jam, ac nid oes amser ar ôl i ddeall eich cwsmeriaid a darpar gwsmeriaid.

Mae nifer o wahanol fathau o gwsmeriaid:

- cwsmeriaid sydd hefyd yn ddefnyddwyr - er enghraifft, bwyty neu gaffi.
- cwsmeriaid sy'n prynu ar ran eraill (defnyddwyr) - er enghraifft, llywodraeth leol yn prynu gwasanaethau gan fenter gymdeithasol
- cwsmeriaid sy'n prynu ar ran eraill (busnesau) - er enghraifft, warysau cyfleustodau sy'n prynu ynni ar ran cwmnïau eraill
- busnesau eraill - er enghraifft, cwmni sy'n datblygu gwasanaeth i gwmnïau eraill ei ddefnyddio.

Tasg 14: Adnabod eich cwsmeriaid

Meddyliwch am y grwpiau o bobl a fydd yn gwsmeriaid i chi.

1. A fyddwch yn gwerthu'n bennaf i ddefnyddwyr, busnesau eraill neu gyrff llywodraeth?
2. A fyddwch yn gwerthu'n bennaf i ddefnyddwyr, cwsmeriaid cyfryngol neu brynwyr neu unedau prynu sy'n rhan o sefydliadau mwy o faint?
3. A oes gennych ffyrdd o gategoreiddio'r prif unigolion sy'n gwneud penderfyniadau o ran prynu y bydd yn rhaid i chi ddylanwadu arnynt yn eich diwydiant (neu, yn fwy penodol, eich busnes)?

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

Discussion

Nid dim ond un math o gwsmer fydd bob amser.

Astudiaeth achos: Gwyneth

Gallai Gwyneth werthu i gwsmeriaid sy'n ddefnyddwyr. Mae hyn yn golygu y byddent yn prynu potiau o jam, siytni neu gyffraith a'u bwyta eu hunain .

Gallai hefyd werthu i reolwr manwerthu sy'n prynu nwyddau i'w gwerthu i gwsmeriaid yn ei siop. Ni fydd y rheolwr yn defnyddio'r bwyd o gwbl.

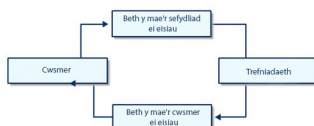
Rhywbryd yn y dyfodol, gallai Gwyneth ehangu ei busnes a hefyd gwerthu i reolwr prynu neu brynwr ar gyfer gwerthiannau ar-lein.

Mae'n bwysig meddwl gam neu ddau y tu hwnt i'r cwsmer/defnyddiwr uniongyrchol.

Mae angen i Gwyneth nid yn unig feddwl am ei phrynwyr uniongyrchol ond hefyd am y rhai fydd yn dylanwadu'n sylweddol ar ei gallu i gyflenwi i sail gwsmeriaid ehangach.

3.1.1 Anghenion cwsmeriaid

Mae prynwyr yn dilyn yr un broses sylfaenol, waeth pa gynnyrch neu wasanaeth y maent yn ei brynu. Fodd bynnag, gall y broses gymryd mwy o amser a bod yn fwy trylwyr os mai cynnyrch gwerth uchel sydd dan sylw. Mae proses gyfnewid sylfaenol rhwng cwsmer a sefydliad.



Ffigur 14 Proses gyfnewid sylfaenol rhwng cwsmer a sefydliad

Tasg 15: Anghenion cwsmeriaid

Ystyriwch gynnyrch neu wasanaeth y bydd eich cwmni yn ei ddarparu.

Disgrifiwch y broses gyfnewid â chwsmer drwy lenwi'r blychau yn y [templed Anghenion cwsmeriaid](#).

Efallai yr hoffech ystyried nifer o gwsmeriaid gwahanol - mae'n bosibl y gwelwch fod ganddynt anghenion gwahanol iawn.

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

Discussion

Astudiaeth achos: Gwyneth

I ddechrau, gallai Gwyneth ystyried y cwsmeriaid sy'n prynu ei jamiau, ei chyffeithiau a'i siytnis mewn marchnadoedd ffermwyr a ffeiriau bwyd neu pan fydd yn ymweld â'u safleoedd busnes. Maent yn prynu'r cynnyrch i'w fwyta. Mae'r cwsmer hwn am gael bwyd unigryw, ffres. Mae Gwyneth am i'r cwsmer hwn brynu ganddi bob mis a dweud wrth ei ffrindiau pa mor dda yw'r cynnyrch.

Mae anghenion y cwsmer hwn yn ymwneud â natur ac ansawdd y bwyd yn bennaf. Er mwyn diwallu anghenion y cwsmer hwn, rhaid i Gwyneth ddarparu gwasanaeth cyson. Rhaid bod ei holl gynhyrchion ar gael bob tro y bydd yn mynd i farchnad, lle bydd ganddi slot amser rheolaidd. Rhaid i ansawdd y cynnyrch ei hun fod yn ddibynadwy.

Pan fydd Gwyneth yn ystyried y rheolwr manwerthu sy'n prynu ar gyfer y deli, mae'n rhaid iddi ystyried ei anghenion fel busnes hefyd. Mae'r rheolwr am gael trefn archebu hawdd a dibynadwy, gan amrywio'r archeb os oes angen. Mae'r rheolwr am allu cynnig samplau i gwsmeriaid er mwyn dangos ansawdd y cynnyrch a'i farchnata, felly rhaid sicrhau bod rhywfaint o stoc dros ben. Bydd angen anfonebu'n gywir ac yn brydlon. Mae'r rheolwr hefyd am gael bwyd da heb unrhyw gwynion gan gwsmeriaid!

Mae anghenion y cwsmer hwn yn ehangach na'r bwyd yn unig. Mae ganddo hefyd anghenion sy'n ymwneud â systemau a phrosesau cwmni Gwyneth. Er mwyn diwallu anghenion y cwsmer hwn, rhaid bod gan Gwyneth wasanaeth dosbarthu dibynadwy, proses archebu ac anfonebu dda a'r gallu i ymdopi'n ariannol â thaliadau sydd ddiwrnod yn hwyr.

3.2 Y llwybr prynu



Ffigur 15 Y llwybr prynu

Mae'r diagram hwn yn dangos y llwybr y bydd prynwyr yn ei ddilyn wrth benderfynu beth i'w brynu.

Mae pwysau cystadleuol yn dylanwadu ar bob un ohonom pan fyddwn yn prynu rhywbeth. Efallai y byddant yn amlwg, fel hysbyseb neu hyrwyddiad uniongyrchol, neu'n llai amlwg, fel sylwadau gan ffrindiau a theulu. Felly caiff y syniad o 'angen' ei blannu a bydd yn tyfu hyd nes bod y cwsmer yn barod i ystyried pryniant yn fwy difrifol. Caiff gwybodaeth ei chasglu cyn y gellir gwneud dewis ac yn y pen draw, caiff pryniant ei gwblhau. Mae'r diagram yn dangos nad yw'r broses wedi'i chwblhau hyd nes bod yr adborth wedi'i brosesu fel gwybodaeth a all effeithio ar ddewisiadau prynu yn y dyfodol. Bydd y cylch adborth hwn yn digwydd bob tro y caiff pryniant ei wneud.

Mae'r llwybr yn caniatáu ar gyfer pob math o ddylanwad - fel cydweithwyr, ffrindiau, teulu, profiad blaenorol ac ati. Gall rhai busnesau fod yn fwy agored i bwysau cystadleuol a dylanwadau cymdeithasol nag eraill. Mae'r rhain i gyd yn ffactorau sy'n annibynnol ar y cwmni sy'n gwerthu'r nwyddau neu'r gwasanaethau ac yn dangos yr angen am asesiad amgylcheddol cyfredol da (gweler [sgan amgylcheddol](#)) fel y gallwch ddeall pa ddylanwadau sy'n debygol o effeithio ar eich cwsmeriaid.

Mae penderfyniadau prynu gwerth uwch yn dilyn yr un llwybr ond, fel arfer, caiff mwy o amser ei dreulio'n ymchwilio i'r gystadleuaeth ac yn casglu data o gymharu â phryniannau gwerth isel.

Gwerthu i sefydliad mawr

Os ydych yn gwerthu eich cynhyrchion neu'ch gwasanaethau i sefydliad mawr, boed yn y sector cyhoeddus neu'r sector preifat, bydd y cwsmer am gael gwybodaeth am eich rhinweddau chi a'ch cwmni a rhinweddau'r cynnyrch neu'r gwasanaeth rydych yn ei gynnig. Gall y broses hon gymryd cryn dipyn o amser a chynnwys nifer o bobl, hyd yn oed os mai dim ond un person fydd yn gwneud y penderfyniad terfynol. Bydd angen i chi ganfod pwy fydd yn dylanwadu ar y penderfyniad yn ogystal â phwy fydd yn gwneud y penderfyniad.

Er bod hyn yn llafurus, gall fod yn fuddsoddiad gwerth chweil. Er enghraifft, os ydych yn fenter gymdeithasol sy'n gweithio i leihau gwastraff, mae cytundeb lefel gwasanaeth â'r awdurdod lleol i roi cyngor ar leihau gwastraff neu hyd yn oed ddargyfeirio gwastraff o safleoedd tirlenwi yn debygol o roi mwy o ddiogelwch i chi na cheisiadau diddiwedd am grantiau. Noder, os hoffech werthu i'r sector cyhoeddus, dechreuwch drwy fynd i wefan [GwerthwchiGymru](#).

Mae diagram y llwybr prynu yn dangos bod y broses yn parhau ar ôl y gwerthiant, wrth i'r cwsmer werthuso'r hyn y mae wedi'i brynu. Bydd y gwerthusiad hwn naill ai'n cael dylanwad cadarnhaol neu negyddol ar y tebygolrwydd y bydd y cwsmer yn prynu eto gan y gwerthwr. Peidiwch â thanbriso pwysigrwydd argymhellion llafar fel rhan bwysig o'r gwaith o lansio ac adeiladu'r busnes.

3.2.1 Camau'r broses mabwysiadu arloesedd

Bydd rhai darpar gwsmeriaid yn betrus ac yn aros gyda'u cyflenwr presennol am gyhyd â phosibl. Caiff eraill eu cyffroi gan y siawns o roi cynnig ar rywbeth newydd. Dangosodd Everett Rogers (1962) fod pum cam i'r broses o fabwysiadu arloesedd.

- **Ymwybyddiaeth:** daw'r cwsmer (naill ai defnyddiwr neu sefydliad arall) yn ymwybodol o fodolaeth yr arloesedd ac mae ganddo syniad cyffredinol o beth ydyw
- **Perswadio:** bydd y perchennog yn magu mwy a mwy o ddiddordeb yn yr arloesedd (fel arfer drwy gymheiriaid neu rwydweithiau cymdeithasol ond hefyd drwy hysbysebion a hyrwyddiadau)
- **Treialu:** mae'r cwmni, cymdeithasau defnyddwyr neu fasnach, neu rwydweithiau lleol yn profi'r arloesedd ar raddfa fach
- **Mabwysiadu:** penderfynu'n iawn i fabwysiadu'r arloesedd - dengys ymchwil gan Ysgol Fusnes y Brifysgol Agored fod y penderfyniad i fabwysiadu'n gysylltiedig â defnydd busnes neu bersonol clir i'r cymhwysiad (Zappala a Gray, 2006)

- **Atgyfnerthu:** mae'r asiant yn ceisio cadarnhad ynghylch y penderfyniad neu'n ei wrthod (gan amlaf, bydd hyn yn dibynnu ar adborth o'r farchnad ar ffurf cynnydd mewn gwerthiannau).

Astudiaeth achos: Gwyneth

Sut byddai hyn yn gweithio i Gwyneth?

- **Ymwbyddiaeth:** Gallai Gwyneth osod posteri a dosbarthu taflenni er mwyn rhoi gwybod i bobl y bydd hi'n dod â'i chynhyrchion i leoliad ar amseroedd penodol
- **Perswadio:** Gallai taflenni marchnata wahodd darpar gwsmeriaid i brynu am ddisgownt ar amser penodol
- **Treialu:** Gallai Gwyneth ddewis detholiad o'i chynhyrchion a rhoi samplau ohonynt fel y gall darpar gwsmeriaid roi cynnig ar ei jamiau, ei chyffeithiau a'i siytnis
- **Mabwysiadu:** Y tro nesaf y bydd yn mynd i farchnad neu ffair, os bydd y cam treialu wedi llwyddo, bydd ciw o gwsmeriaid yn aros amdani
- **Atgyfnerthu:** Os bydd prynwyr yn mwynhau'r cynhyrchion, byddant yn dod yn gwsmeriaid rheolaidd ac yn dweud wrth eu ffrindiau am 'Blas y Bwthyn'.

Tasg 16: Mabwysiadu arloesedd

Ystyriwch sut y gallech dywys eich darpar gwsmeriaid drwy bob un o'r pum cam hyn.

3.3 Ymchwil i'r farchnad - segmentu

Gallwn rannu cwsmeriaid yn 'segmentau' marchnad er mwyn deall eu hanghenion a'u dyheadau a'u targedu. Wrth segmentu, y nod yw dod o hyd i grŵp o bobl sydd ag anghenion tebyg a all gael eu diwallu gan un cynnyrch neu wasanaeth. Bydd y broses hon yn galluogi menter newydd i ganolbwyntio ei hymdrechion marchnata mewn ffordd effeithlon a chost-effeithiol. Mae segmentu hefyd yn helpu i gyfeirio adborth yn ôl i'r broses o ddylunio cynnyrch neu wasanaeth.

Ystyr targedu yw dewis pa segmentau i anelu atynt er mwyn sicrhau llwyddiant. Drwy hynny, byddwch yn canolbwyntio eich gwariant ar y segmentau targed ar draul y segmentau nad ydych yn eu targedu. Felly, mae cysylltiad annatod bron rhwng y cysyniad o segmentu a thargedu.

Mae hyn yn codi'r cwestiwn sut y gall mentrau newydd fynd ati i nodi pa grwpiau neu sectorau marchnad fydd yn prynu eu cynhyrchion neu wasanaethau a pha welliannau, addasiadau neu gynhyrchion cysylltiedig newydd fydd yn ddymunol o bosibl. I wneud hyn, bydd rhaid gwneud rhywfaint o ymchwil i'r marchnadoedd.

Mae'n anodd weithiau i gyfiawnhau'r math hwn o fuddsoddiad pan fyddwch yn wynebu'r her o wneud ymchwil i'r farchnad, yn enwedig os nad oes gennych ddigon o wybodaeth a sgiliau technegol a/neu adnoddau - hynny yw, amser ac arian. Rhaid ystyried yr amser a gymerir i wneud ymchwil yn fuddsoddiad cadarnhaol gan ei fod yn hollbwysig er mwyn lansio gwasanaeth neu gynnyrch newydd yn llwyddiannus.

Tasg 17: Segmentu a tharged

Meddyliwch am y cwestiynau hyn a nodwch eich atebion.

1. Sut y bydddech yn diffinio eich segment marchnad presennol?
2. Beth yw anghenion a dyheadau eich darpar gwsmeriaid nawr ac yn y dyfodol?
3. Pa nodweddion cyffredin (os o gwbl) y mae eich darpar gwsmeriaid presennol yn eu rhannu?
4. Pa ddata sydd gennych eisoes ar eich cwsmeriaid dewisol (e.e. daearyddol, demograffig ac economaidd-gymdeithasol)?
5. Pa gynlluniau sydd gennych i lenwi unrhyw fylchau mewn gwybodaeth?

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol.

Wrth ystyried y cwestiynau yn Tasg 17 mae'n debygol y byddwch yn gweld nad oes gennych ddigon o wybodaeth fanwl i ateb hwn yn llawn.

Ar ôl gweld bod angen mwy o wybodaeth, mae angen i chi nawr ystyried pa wybodaeth sydd ei hangen a sut i gael gafael arni. Efallai y bydd rhywfaint o'r wybodaeth ar gael yn gyhoeddus drwy chwilio ar-lein, cyfeiriaduron busnes neu fasnach, a llyfrgelloedd. Gall cynghorydd busnes lleol eich helpu hefyd. Fodd bynnag, er mwyn nodi anghenion a nodweddion cyffredin eich darpar gwsmeriaid fel y gallwch eu segmentu, mae'n debygol y bydd angen i chi wneud ymchwil benodol ac mae hynny'n aml yn fater o farn bersonol. Bydd yn anodd i chi ymateb yn hyderus ac yn fanwl hyd nes eich bod yn delio â chwsmeriaid go iawn. Fodd bynnag, y fantais o ddechrau'r broses gwestiynu nawr yw y bydd gennych syniad cliriach o ba wybodaeth am gwsmeriaid fydd yn berthnasol ac yn ddefnyddiol i'ch penderfyniadau.

Hefyd, gallwch ddechrau asesu a oes modd mesur segment posibl a sut mae gwneud hynny, a pha mor hawdd yw hi i ddiffinio aelodau'r segment. Bydd hyn yn eich galluogi i benderfynu maint y segment a pha un a yw'n debygol y bydd digon o ddarpar gwsmeriaid i'ch galluogi i gyflawni eich amcanion arfaethedig. Gallwch ddechrau gweld i ba raddau y gallwch gyrraedd y cwsmeriaid targed a sut y gallech gyfathrebu â hwy. Efallai y byddwch hyd yn oed yn dechrau llunio barn wybodus ar ba un a oes gan grwpiau arbennig o gwsmeriaid ofnion tebyg o ran gwasanaethau a chynhyrchion a pha un a yw'n debygol y bydd y segment yn sefydlog neu'n diflannu yn wyneb patrymau neu dueddiadau newydd.

3.3.1 Camau yn y broses ymchwil i'r farchnad

Camau'r broses ymchwil i'r farchnad yw:

1. Disgrifio'r segment cwsmeriaid targed: mae angen i'r disgrifiad o'r grŵp cwsmeriaid dan sylw fod mor fanwl â phosibl er mwyn osgoi gwastraffu adnoddau drwy gasglu data diangen (e.e. daearyddol, demograffig ac economaidd-gymdeithasol).
2. Diffinio amcanion yr ymchwil: sut y caiff y wybodaeth ei defnyddio? Pa gwestiynau sydd angen eu gofyn er mwyn cyflawni nodau'r ymchwil?
3. Asesu'r wybodaeth a'r data sydd eisoes ar gael: beth rydych eisoes yn ei wybod am y segment cwsmeriaid targed?
4. Diffinio pa wybodaeth sydd ei hangen: pa segmentau sydd fwyaf deniadol? Pa anghenion a dyheadau ymhlith cwsmeriaid nad ydynt yn cael eu diwallu'n dda ar hyn o bryd? Pa mor debygol yw hi y bydd y cwsmeriaid yn prynu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth arfaethedig dan sylw? Faint y byddant yn fodlon ei dalu?

5. Penderfynu ar y dulliau i'w defnyddio er mwyn casglu'r data: mae dau gwestiwn hollbwysig y mae'n rhaid i ymchwilydd eu gofyn ar y cam hwn - a ddylid casglu data o ffynonellau cynradd neu eilaidd, ac a oes angen gwaith ymchwil ansoddol neu feintiol, neu'r ddau, i gyflawni amcanion yr ymchwil?
6. Casglu'r data: y peth pwysicaf ar y cam hwn yw osgoi camgymeriadau a fydd yn creu data anghywir neu annibynadwy.
7. Dadansoddi'r data: mae hyn fel arfer yn golygu troi gwybodaeth graidd y mae angen ei threfnu yn wybodaeth ddeallus sydd wedi'i dehongli a'i chrynhai.
8. Gwerthuso ac adolygu: gall hyn gynnwys ailystyried y segment cwsmeriaid dan sylw. Er enghraifft, a yw'r wybodaeth yn cadarnhau y dylid targedu'r segment gwreiddiol ac, os felly, sut y gellir gwneud hyn? A ddylai'r entrepreneur ganolbwyntio ar segment gwahanol a pha waith ymchwil y dylai ei wneud i benderfynu pa un?

Chi eich hun sy'n gwneud gwaith ymchwil cynradd. Gall fod yn ddrud ac felly y tu hwnt i gyrraedd busnesau newydd bach yn aml. Weithiau, mae'n bosibl mai amser fydd y brif gost, felly dylech ystyried yn ofalus cyn casglu eich gwybodaeth eich hun. Er enghraifft, os oeddech yn bwriadu sefydlu siop gymunedol, mae'n debygol y bydd yn rhaid i chi ofyn i'r trigolion lleol a ydynt eisiau siop ac at ba ddiben y gallent ei defnyddio er mwyn cael unrhyw arian - yn union fel unrhyw fusnes arall. Mae rhai adnoddau rhad neu am ddim ar gael i gynnal arolygon, er enghraifft [SurveyMonkey](#). Mae'r rhain yn eich galluogi i wneud eich gwaith ymchwil ar-lein eich hun heb wario gormod o arian.

Ymchwil eilaidd yw'r data sydd wedi'u casglu gan rywun arall. Eich gwaith chi yw dod o hyd i ddata perthnasol, chwilio drwyddynt a dod i gasgliadau sy'n berthnasol i'ch busnes. Mae'r rhyngrwyd wedi hwyluso hyn mewn un ystyr gan fod llawer o wybodaeth ar gael ar-lein. Mewn ffyrdd eraill, mae wedi gwneud y dasg yn llawer mwy anodd - mae cymaint o wybodaeth ar gael nes y gall fod yn anodd gweld pa wybodaeth sydd fwyaf perthnasol neu ddibynadwy. Gwnaethom gyfeirio at werth ffynonellau eilaidd yn gynharach pan wnaethom siarad am ddata ehangach a allai fod ar gael gan sefydliadau fel [Busnes Cymru](#) neu'ch awdurdod lleol, gweler [1 Gosod y cefndir ar gyfer busnes gwledig](#).

3.3.2 Ffynonellau eilaidd o ddata ymchwil

Beth am edrych ar y ffynonellau eilaidd o ddata ymchwil yn fanylach.

- **Ffynonellau mewnol:** mae cofnodion mewnol presennol yr entrepreneur neu'r cwmni yn fan cychwyn amlwg. Mae'r data yn rhad, ar gael yn hawdd ac, fel arfer, yn ddibynadwy.
- **Rhwydweithiau cysylltiadau personol:** mae'r rhain yn cynnwys y cysylltiadau personol, y cydberthnasau a'r cynghreiriau y mae entrepreneuriaid yn eu datblygu dros amser, a gallant fod yn ffynhonnell gyfoethog o wybodaeth anffurfiol. Mae rhwydweithiau'n cynnwys cyflenwyr, cwsmeriaid, busnesau lleol, cysylltiadau yn y farchnad, cynghorwyr proffesiynol (rheolwyr banc, cyfrifwyr a chyfreithwyr), cnygydweithwyr, a ffrindiau.
- **Cymdeithasau masnach:** gall y rhain fod yn benodol i ddiwydiant arbennig (e.e. Ffederasiwn Cenedlaethol yr Adeiladwyr).
- **Siambrau masnach:** caiff y rhain eu trefnu'n lleol ond yn aml mae ganddynt gysylltiadau a gwasanaethau sy'n ymestyn y tu hwnt i'r economi lleol.
- **Ffynonellau cystadleuol:** mae'r rhan fwyaf o fusnesau'n cyhoeddi gwybodaeth sydd wedi'i hanelu at gwsmeriaid mewn gwirionedd. Fodd bynnag, gall cwmnïau bach sy'n awyddus i ymchwilio i weithgareddau cystadleuwr gael gafael ar y

wybodaeth hon. Er enghraifft, mae'r wybodaeth gyhoeddedig y gallwch gael gafael arni yn cynnwys gwefannau, taflenni gwybodaeth am gynnyrch a gwasanaethau, adroddiadau a chyfrifon.

- **Arddangosfeydd a sioeau masnach:** gall y rhain fod yn ffynonellau da o wybodaeth am y gystadleuaeth hefyd - bydd catalog yr arddangoswyr yn rhoi crynodeb da o'r cwmnïau sydd eisoes yn y maes a gallwch gael y deunydd darllen i gyd yn hawdd o un man. Bydd masnachfreinwyr hefyd yn rhoi gwybodaeth i ddarpar ddeiliaid rhyddfrint am ragolygon eu marchnad benodol, a gall busnesau newydd nad oes ganddynt ddiddordeb mewn derbyn masnachfrint gael y wybodaeth hon.
- **Ffynonellau eilaidd allanol:** mae ffynonellau gwybodaeth allanol ar gael yn gyflym ac yn hawdd ar-lein. Gall entrepreneuriaid a busnesau bach ymchwilio cryn dipyn i'r amgylcheddau macro a micro cyn gwneud penderfyniadau strategol. Fodd bynnag, peidiwch â thanbriso'r amser a'r ymdrech y mae'n rhaid eu buddsoddi er mwyn cael gafael ar ddata eilaidd sy'n berthnasol i'ch busnes.
- **Ffynonellau allanol eraill:** mae'r rhain yn cynnwys llywodraeth ganolog a llywodraeth leol, cyfeiriaduron, ystadegau ac adroddiadau cyhoeddedig, ac erthyglau yn y wasg ac mewn cyhoeddiadau masnach cenedlaethol. Un o anfanteision ystadegau gan lywodraethau a'r rhai a gyhoeddir gan gyrff swyddogol eraill yw y gallant fod yn hen ac efallai na fyddant yn bodloni gofynion penodol.

Gellir cael gafael ar y rhan fwyaf o ffynonellau data am ddim ar y rhynggrwyd (neu mewn llyfrgell) neu gellir eu prynu am bris cymharol isel (e.e. drwy danysgrifiad).

Mae cymdeithasau masnach, siambrau masnach, banciau, prifysgolion a sefydliadau ymchwil hefyd yn ffynonellau da o wybodaeth ar gyfer meysydd penodol. Mae papurau newydd a chyfnodolion, fodd bynnag, yn dueddol o gynnwys data mwy cyffredinol ond gallant fod yn ddefnyddiol er mwyn cael gwybodaeth gefndirol.

3.3.3 Astudiaeth achos: Ymchwil i'r farchnad

Astudiaeth achos: Dafydd

Penderfynodd Dafydd wneud rhywfaint o ymchwil i'r farchnad cyn lansio ei fusnes, gyda'i wraig Ffion a roddodd help llaw iddo.

1. Eu syniad cyntaf oedd targedu'r farchnad gwyliau ddomestig. Gyda'r ffocws cynyddol ar fod yn ymwybodol o'ch ôl troed carbon, y pwyslais cynyddol ar leoleiddio, a'r ffaith fod gwyliau gweithgarwch yng Nghymru eisoes yn denu teuluoedd ifanc, roedd Dafydd a Ffion yn awyddus i dargedu twristiaid domestig.
2. Roeddent am ddarganfod a fyddai'r rhai sy'n mynd ar wyliau teuluol yng Nghymru yn ystyried cyrchfan ecogyfeillgar fel blaenoriaeth wrth ddewis gwyliau hunanarlwyo, a pha un a fyddai fferm wledig yn ychwanegu gwerth fel atyniad.
3. Roedd Dafydd a Ffion yn gwybod cryn dipyn am y farchnad dwristiaeth gan fod eu swyddi rhan amser perthnasol yn gysylltiedig â hi mewn ffyrdd amrywiol. Roedd gan Dafydd ymwybyddiaeth dda o dechnoleg hefyd ac roedd yn gyfarwydd â strategaethau marchnata ar-lein. Fodd bynnag, nid oedd ef na Ffionyn gwybod llawer am dwristiaeth werdd ac nid oeddent yn hyderus chwaith ynghylch sut i ymdrin â'r farchnad hon.

4. Awgrymodd Ffion y gallai fod yn werth iddynt dalu cwmni marchnata i'w helpu i ofyn y cwestiynau cywir a phenderfynu ble i fynd er mwyn holi'r bobl gywir. Teimlai'r ddau ohonynt eu bod yn rhy agos i'r busnes posibl i fedru llunio barn ddiuedd ac y byddai arbenigwr yn gallu gweld pethau o'r newydd na allai hi na Dafydd eu gweld.
5. Dafydd wnaeth y rhan fwyaf o'r ymchwil ddesg a Ffion fu'n gyfrifol am yr ymchwil dros e-bost a'r ffôn.
 - Chwiliodd Dafydd am ddata a oedd eisoes ar gael drwy sefydliadau fel [Busnes Cymru](#) a [Croeso Cymru](#) er mwyn dod o hyd i fusnesau a oedd yn gweithio'n agos gyda'r sector twristiaeth.
 - Treuliodd Dafydd amser yn ymchwilio i gyfleoedd ariannu a allai fod ar gael iddynt fel busnes newydd yn y diwydiant twristiaeth, ar sail eu lleoliad. Wrth wneud hynny daeth ar draws y [Cynllun Cymorth Buddsoddi mewn Twristiaeth](#) (CCBT) sy'n agored i fusnesau twristiaeth hen a newydd yng Nghymru. Gellir defnyddio'r cymorth er mwyn gwella ansawdd cyfleusterau a chynyddu capasiti os oes bwlch yn y farchnad, yn enwedig gwelliannau amgylcheddol a/neu effeithlonrwydd ynni.
 - Edrychai cwestiynau Ffion ar natur y llety a beth fyddai gofynion y trigolion.
6. Ar ddiwedd y broses:
 - Mae Dafydd wedi dysgu nad oedd llawer o fusnesau gosod gwyliau yng Nghymru a oedd yn cynnig ôl-troed eco-gyfeillgar, and doedd dim o gwbl yng Ngorllewin Cymru. Mae rhai busnesau yn cyfuno gweithgareddau fferm gyda llety ac roedd ambell i un arall yn hyrwyddo gweithgareddau eco-gyfeillgar yn yr ardal ond nid oedd un ohonynt yn hyrwyddo'r tair elfen gyda'i gilydd.
 - Dysgodd Ffion, gyda help y cwmni ymchwil i'r farchnad, fod diddordeb pendant mewn pecynnau gosod gwyliau ecogyfeillgar sy'n hyrwyddo rhinweddau gwyrdd y llety, lleoliad y fferm a'r cefn gwlad cyfagos.
7. O ganlyniad i'w hymchwili i'r farchnad, teimlai Dafydd a Ffion yn hyderus bodmarchnad i'w busnes gosod gwyliau ecogyfeillgar.
8. Gwnaethant benderfynu mai'r cam nesaf fyddai gwneud rhagor o ymchwil i ffyrdd y gallent farchnata eu busnes gosod gwyliau unigryw ond yn hytrach na chyfyngu eu hunain i Gymru yn unig, gwnaethant benderfynu ystyried marchnata i gynulleidfa fyd-eang. Ar ôl darganfod efallai y gallent gael cymorth i'w helpu i sefydlu busnes yn y diwydiant twristiaeth, gwnaethant benderfynu gwneud cais i Twristiaeth Cymru am grant o dan y Cynllun Cymorth Buddsoddi mewn Twristiaeth

Nid oes rhaid i ymchwil i'r farchnad fod yn broses lafurus. Yn y bôn, y peth pwysicaf yw gofyn y cwestiynau cywir i'r bobl gywir fel y gallwch ddarparu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth gorau. Bydd faint y byddwch yn ei fuddsoddi mewn ymchwil i'r farchnad yn dibynnu'n aml ar y buddsoddiad neu'r risg sy'n gysylltiedig â'ch busnes. Gwelodd Dafydd a Ffion fod angen iddynt fuddsoddi mewn ymchwil allanol i'r farchnad er mwyn cael safbwynt llawnach a phroffesiynol ac felly gwnaethant benderfynu cael help proffesiynol. Ni fydd hyn yn berthnasol i bob menter.

3.3.4 Gwybodaeth bellach

Efallai y bydd y trac sain hwn ar [Ymchwil i'r farchnad a chystadleuwyr](#) yn ddefnyddiol i chi. Mae'n dechrau gyda phum grym Porter ac yna'n edrych ar Ymchwil i'r Farchnad. Mae'n rhan o gyfres o bodlediadau rydym wedi cynnwys dolenni iddynt drwy gydol yr uned.

3.4 Cymysgedd marchnata

Mae sawl diffiniad o farchnata. Mae'r un y byddwn yn ei ddefnyddio yn addas i sefydliadau dielw a masnachol, yn rhoi boddhad cwsmeriaid wrth wraidd prosesau marchnata ac yn rhoi pwyslais digonol ar ddosbarthu - hynny yw, sicrhau bod y cwsmer yn cael yr hyn rydych yn ei ddarparu mewn gwirionedd.

Mae marchnata yn golygu creu a dosbarthu boddhad cwsmeriaid er mwyn gwneud elw priodol ar adnoddau ac ymdrech.

Roedd 'y cymysgedd marchnata' yn un o'r prif gysyniadau a ddaeth i'r amlwg yn y 50au a'r 60au, yn ystod y cyfnod ffyniannus ar ôl yr Ail Ryfel Byd. Mae'r marchnatwr cynnar Philip Kotler (2003) yn ei ddiffinio fel y set o adnoddau y mae'r cwmni yn eu defnyddio er mwyn cyflawni ei amcanion marchnata yn ei farchnad darged.

Mae pedair elfen i'r cymysgedd marchnata gwreiddiol (McCarthy, 1987):

- lluoswm
- pris
- lle
- hyrwyddo

Beirniadwyd y model am fod braidd yn hen ffasiwn ac yn anodd i'w ddefnyddio mewn cwmnïau diwydiannol a chwmnïau gwasanaeth. Wrth i farchnadoedd y gorllewin ganolbwyntio'n gynyddol ar wasanaethau, addaswyd y newidyn 'cynnyrch' er mwyn cynnwys cynhyrchion a gwasanaethau. Mae'r newidyn 'lle' hefyd yn anodd ei gymhwyso i wasanaethau lle mae gwerthiannau'n aml yn cael eu gwneud yn uniongyrchol i'r defnyddiwr heb unrhyw gyfryngwr (e.e. lawrlwytho cerddoriaeth a ffilmiau digidol).

Sylwodd Booms a Bitner ar y newid o farchnata cynhyrchion i farchnata gwasanaethau ac aethant ati i gyflwyno cysyniad y saith 'P'. Roedd y cysyniad hwn yn cydnabod pwysigrwydd tri newidyn ychwanegol ym maes marchnata, sef: pobl, proses a thystiolaeth ffisegol (Booms a Bitner, 1981). Byddwn yn dychwelyd at y model estynedig hwn yn ddiweddarach yn yr adran.

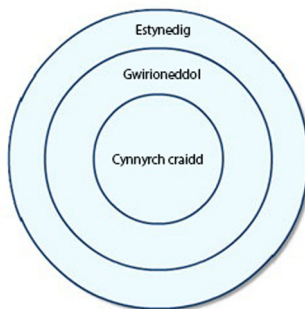
Fodd bynnag, mae model y pedwar 'P' yn dal i fod yn adnodd defnyddiol a syml i'w ddefnyddio wrth ddechrau cynllunio strategaeth farchnata, a byddwn yn gweithio gyda'r pedwar 'P' yn bennaf. Mae'r pedwar adnodd hyn (cynnyrch, pris, lle a hyrwyddo) yn rhyngddibynol a'r gamp yw dod o hyd i'r 'cymysgedd' cywir i fodloni cwsmeriaid.

3.4.1 Cynnyrch (neu wasanaeth)

Mae'r cynnyrch neu'r gwasanaeth yn cyfeirio at yr hyn sy'n cael ei farchnata, gan gynnwys amrywiaeth, meintiau, lliwiau a swyddogaethau. Ystyrir ei fod yn cynnwys gwasanaethau erbyn hyn hefyd a chyfeirir ato fel y pecyn cynnyrch neu wasanaeth.

Er mwyn denu cwsmeriaid oddi wrth gynhyrchion sydd eisoes ar gael, a datblygu defnyddwyr a chwsmeriaid hollol newydd, dylai'r cynnyrch neu'r gwasanaeth fod yn arloesol mewn rhyw ffordd. Dylai fod yn wahanol a dylai fod ganddo ei gynnig gwerthu unigryw ei hun. Hefyd, er mwyn gwerthu symiau rhesymol o'r cynnyrch neu'r gwasanaeth yn llwyddiannus, rhaid iddo hefyd ddarparu manteision diriaethol ac anniriaethol i gwsmeriaid. Yn draddodiadol, mae marchnatwyr bob amser wedi diffinio cynnyrch fel bwndel o fanteision. Yn ôl Dibb et al. (1998), mae'r cwsmer yn cael tair lefel o fantais o'r cynnyrch:

- manteision craidd y cynnyrch
- manteision gwirioneddol y cynnyrch
- manteision estynedig y cynnyrch.



Ffigur 16 Tair lefel o fanteision cynnyrch, Dibb et al. (1998)

Yr un manteision craidd sydd i gynnyrch pob cystadleuydd. Mae'r manteision gwirioneddol ac estynedig yn cynnwys y manteision ychwanegol hynny sy'n gysylltiedig â'r cynnyrch neu'r gwasanaeth arloesol rydych yn ei gyflwyno i'r farchnad. Gallant gynnwys gwasanaeth cwsmeriaid, cynllun y cynnyrch ac ati.

Mae'n bwysig cydnabod y gwahaniaeth rhwng cynnyrch, y gellir ei ddychwelyd os yw'n ddiffygiol, a gwasanaeth, a gaiff ei ddefnyddio fel arfer wrth iddo gael ei gynhyrchu ac na ellir ei storio.

Astudiaeth achos: Dafydd a Ffion

Ystyriodd Dafydd a Ffion y cysyniad hwn mewn perthynas â'u busnes newydd. Gwnaethant edrych ar fanteision craidd, gwirioneddol ac estynedig eu busnes gosod gwyliau ecogyfeillgar a chynnig y canlynol:

- **Craidd:** y cyfle i fynd ar wyliau i leoliad gwledig hyfryd sydd heb ei ddifetha ac sy'n agos i fyd natur
- **Gwirioneddol:** darparu llety gwyliau hunanarlwyo cynaliadwy o ansawdd uchel a gynlluniwyd yn benodol i ddiwallu anghenion pobl sy'n ymwybodol o'r amgylchedd ac sy'n poeni am eu hól troed carbon
- **Estynedig:** ôl troed carbon ac amgylcheddol llai.

Tasg 18: Sefydlu lefelau manteision y cynnyrch

Ystyriwch beth yw eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth craidd, gwirioneddol ac estynedig..

A yw eich lleoliad gwledig yn bwysig?

A allwch ddefnyddio lleoliad i wella eich arlwy mewn rhyw ffordd?

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

3.4.2 Pris

Dyma'r unig ran o'r cymysgedd marchnata sy'n gwneud unrhyw arian! Yn y sector masnachol, mae'n rhaid i bris y cynnyrch neu'r gwasanaeth fod yn ddigon uchel i'r cyflenwr wneud arian ond yn ddigon isel i'r cwsmeriaid gredu eu bod yn cael gwerth eu harian. Mewn sefydliadau anfasnachol mae perthnasedd pris yn llai clir, er hynny mae'n amlwg bod proses gyfnewid yn digwydd a bod gan bobl ddisgwyliadau o'r cynnyrch neu'r gwasanaeth a ddarperir.

Nid yw'r opsiwn rhataf bob amser yn darparu gwerth da am arian. Fel busnes bach, peidiwch byth ag ystyried cystadlu yn erbyn prisiau sefydliadau mwy sydd â mwy o adnoddau. Yn wir, mae'r rhan fwyaf o gwsmeriaid yn barod i dalu ychydig mwy am gynnyrch os yw'r ansawdd yn ddigon uchel, ar yr amod nad yw'n afresymol o ddrud. Yn ystod trafodyn cyffredin, bydd darpar gwsmer yn asesu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth ac yna'n ei gymharu â'r pris. Mewn ardaloedd gwledig, efallai y bydd yn rhaid iddynt ystyried costau eraill fel amser, treuliau teithio a chostau dosbarthu. Mae hyn yn golygu bod perchennog y busnes yn wynebu'r broblem o geisio penderfynu pa bris fydd yn darparu gwerth da am arian ym marn darpar gwsmeriaid gan sicrhau ar yr un pryd bod y cwmni yn gwneud digon o arian i dalu ei gostau a gwneud elw.

Y prif ddulliau prisio a ddefnyddir gan gwmnïau yw:

- dulliau prisio ar sail costau
- dulliau prisio ar sail cwsmeriaid
- dulliau prisio ar sail cystadleuaeth

3.4.3 Prisio ar sail costau

Prisio ar sail costau yw'r dull sy'n canolbwyntio leiaf ar gwsmeriaid ac mae'n cynnwys dulliau cost-elw a chodi prisiau.

Mae cyfrifwyr a pheirianwyr yn aml yn ffafrio'r dull **cost-elw** gan ei fod yn hawdd ei ddefnyddio ac yn gwarantu bod y cwmni yn cyrraedd targed elw diffiniedig. Mae'r dull hwn yn gweithio drwy gyfrifo cyfanswm y costau cynhyrchu ac yna adio canran elw sefydlog er mwyn pennu'r pris. Yn anffodus, o dan y dull hwn, nid ystyrir sut y bydd y cwsmeriaid yn ymateb i'r pris a gyfrifir. Os nad yw'r pris yn darparu gwerth am arian ym marn y cwsmer, bydd hyn yn cael effaith negyddol ar werthiannau. Ar y llaw arall, os bydd y cwsmeriaid yn teimlo bod y pris yn darparu gwerth da iawn am arian, mae'n bosibl na fydd gan y cwmni ddigon o stoc i ateb y galw, gan alluogi cystadleuwyr newydd i ymuno â'r farchnad.

Mae'r dull **codi prisiau** yn debyg i'r dull cost-elw a dyma'r dull a ddefnyddir fwyaf gan fanwerthwyr gwasanaeth. Er enghraifft, bydd manwerthwr yn prynu stoc ac yn adio canran sefydlog at y pris prynu er mwyn pennu pris gwerthu'r cynnyrch. Mae'r dull hwn yn union yr un fath â'r dull cost-elw heblaw am ddwy ffactor. Yn gyntaf, bydd gan y

manwerthwr entrepreneuraidd gysylltiad agos â'r cwsmeriaid ac felly gall ddatblygu syniad greddfol o'r pris y maent yn barod i'w dalu ac, yn ail, gall gael gwared ar stoc nad yw'n ei werthu drwy ostwng y pris yn ôl i'r pris prynu a'i werthu yn y sêls.

3.4.4 Prisio ar sail cwsmeriaid

Nid yw dulliau prisio ar sail cwsmeriaid yn golygu bod cynhyrchion a gwasanaethau'n cael eu cynnig am y pris isaf posibl, ond maent yn ystyried anghenion a dyheadau cwsmeriaid.

Prisio ar **sail galw** yw'r dull prisio sy'n canolbwyntio fwyaf ar y farchnad. Mae angen i'r entrepreneur sy'n defnyddio'r dull hwn ddechrau drwy asesu beth fydd y galw am y cynnyrch ar brisiau gwahanol. Gall wneud hyn drwy ofyn i ddarpar gwsmeriaid faint y byddent yn disgwyl ei dalu am y cynnyrch neu'r gwasanaeth ac yna gyfrif faint sy'n dewis pob pris. Wrth i'r pris gynyddu, bydd llai o gwsmeriaid yn barod i brynu'r cynnyrch oherwydd bydd llai ohonynt yn teimlo bod y cynnyrch yn darparu gwerth da am arian.

Mae'n werth crybwyll hefyd, oherwydd natur y farchnad neu gyfyngiadau o ran eu sgiliau a'u gallu eu hunain, na fydd llawer o entrepreneuriaid yn gallu gwneud ymchwil ffurfiol i'r farchnad er mwyn cael y wybodaeth hon. Yn lle hynny, byddant yn dibynnu ar eu barn, eu greddf neu'u profiad eu hunain neu bobl y maent yn ymddiried ynddynt. Dyma un o'r prif resymau dros ddewis dechrau busnes mewn sector rydych eisoës yn gyfarwydd ag ef ac yn ei ddeall.

Beth bynnag, gellir defnyddio'r math hwn o gyfrifiad i bennu camau polisi sgimio (lle rydych yn dechrau'n uchel fel y busnes cyntaf yn y farchnad ac yna'n lleihau dros amser wrth i eraill ymuno â'r farchnad) neu gellir ei ddefnyddio i gyfrifo pris lansio priodol ar gyfer y cynnyrch. Y cam nesaf yw cyfrifo costau cynhyrchu'r cynnyrch mewn symiau gwahanol. Fel arfer, mae'r gost o gynhyrchu pob eitem yn lleihau po fwyaf o unedau sydd gennych (e.e. os byddwn yn cynhyrchu 25,000 o unedau, bydd pob uned yn costio llai na phe byddem yn cynhyrchu 5,000 o unedau). Mae'r tabl isod yn dangos hyn.

Tabl 4

Nifer yr unedau	Cost fesul uned	Costau cyfarparu* + sefydlog	Cost net fesul uned
25,000	£1.10	£3,500	£1.24
20,000	£1.22	£3,500	£1.39
10,000	£1.44	£3,500	£1.79
5,000	£1.87	£3,500	£2.57

*Y gost gyfarparu yw faint y bydd yn ei gostio i'r cwmni baratoi ar gyfer cynhyrchu'r eitem. Ni fydd y gost hon yn newid pa un a fyddwch yn gwneud 25,000 neu 5,000 o unedau. Byddai costau cyfarparu **David** yn cynnwys ei offer a'i gyfarpar gwaith coed ac i **Gwyneth**, byddent yn cynnwys ei stondin a'i chyfarpar arlwyio masnachol.

Mae'r tabl nesaf yn dangos pwysigrwydd arbedion maint ac effaith pris ar alw. £6.50 yw'r pris fyddai'n cynhyrchu'r elw uchaf fesul uned, ond dim ond 5,000 o unedau y byddent yn eu gwerthu am y pris hwn a fyddai'n gwneud elw o £19,650. Ar y llaw arall, £3.50 yw'r pris fyddai'n cynhyrchu'r nifer fwyaf o werthiannau ond byddai hyn yn golygu elw is fesul uned.

Felly, bydd pris gwerthu'r cynnyrch yn dibynnu ar amcanion strategol cyffredinol yr entrepreneur - yn yr achos hwn, gwneud yr elw mwyaf fesul uned neu gynyddu gwerthiannau a'i gyfran o'r farchnad.

Tabl 5

Nifer yr unedau	Pris fesul uned	Cyfanswm yr elw	Elw fesul uned
25,000	£3.50	£56,500	£2.26
20,000	£4.50	£42,200	£2.11
10,000	£5.42	£36,399	£3.63
5,000	£6.50	£19,650	£3.93

3.4.5 Prisio ar sail cystadleuaeth

Mae dulliau prisio ar sail cystadleuaeth yn cydnabod dylanwad cystadleuaeth yn y farchnad. Rhaid i'r entrepreneur benderfynu pa mor agos yw'r gystadleuaeth ato o ran diwallu anghenion defnyddwyr. Os yw'r gystadleuaeth yn agos, bydd angen i'r entrepreneur bennu prisiau tebyg i'r gystadleuaeth. Dyma'r strategaeth cwrdd â'r gystadleuaeth fel y'i gelwir, sy'n osgoi brwydrau prisiau niweidiol (na all busnesau bach a chanolig eu fforddio), ac felly'n cynnal proffidioldeb.

Ar y llaw arall, mae strategaeth gwerthu'n rhatach na'r gystadleuaeth wedi dod yn gyffredin iawn ymhlith manwerthwyr nad oes ganddynt fawr o reolaeth dros nodweddion na manteision cynnyrch na'r ffordd y caiff cynhyrchion eu hyrwyddo. Fodd bynnag, os byddwch yn defnyddio strategaeth gwerthu'n rhatach, y perygl yw y byddwch yn dechrau brwydrau prisiau nad yw'n beth doeth i gwmni bach â chyfran fach o'r farchnad ac adnoddau ariannol cyfyngedig. I gael rhagor o wybodaeth, gweler [Strategaethau prisio](#).

Pa bynnag strategaeth brisio sydd orau i chi, mae'n bwysig deall eich sail gostau a sicrhau eich bod yn cynnwys costau sylfaenol cynhyrchu'r cynnyrch neu ddarparu'r gwasanaeth. Dylid hefyd roi sylw i'r effaith a gaiff pris ar ddelwedd y cynnyrch neu'r gwasanaeth a phwysigrwydd ymateb i'r hyn a gynigir gan gystaduwyr yn hytrach na cheisio cystadlu â hwy'n uniongyrchol (e.e. gall cystadlu ar sail gwasanaeth personol a threfniadau dosbarthu gwell fod yn fwy effeithiol na lleihau prisiau).

Yn olaf, os bydd y fenter newydd yn cystadlu ar sail pris yn unig, efallai na fydd yn gallu tyfu o gwbl oherwydd bydd maint yr elw yn rhy fach i'w ailfuddsoddi yn seilwaith y cwmni.

Tasg 19: Prisio

Gan ystyried beth rydych wedi'i ddarllen, pa ddull prisio sydd fwyaf priodol i'ch cynnyrch neu wasanaeth?

Nodwch eich syniadau a'r rhesymau pam.

3.4.6 Lle

Gall eich lleoliad fod yn ffactor allweddol wrth ddatblygu busnes gwledig. Er enghraifft, mae Cymru'n enwog am ei chynhwysion artisan o ansawdd uchel. Fodd bynnag, gall cludo'r cynhyrchion i'r farchnad fod yn anodd iawn, ac yn ddud, sy'n esbonio pam bod y mathau hyn o gynhyrchion Cymreig yn aml yn costio mwy.

Mae lleoliad yn hollbwysig i fusnes twristiaeth ac mae'n aml yn ganolog i unrhyw neges marchnata. Mae lle'n bwysig. Er enghraifft, mae llawer o fusnesau twristiaeth nid yn unig yn dibynnu ar harddwch naturiol ond yn creu pecyn lleol sy'n pwysleisio eu natur leol drwy

ddefnyddio cynhwysion lleol neu gynhyrchion traddodiadol. Gall y gwerth hwnnw a roddir ar le gael ei ddefnyddio hefyd i werthu'r cynhyrchion lleol hynny mewn marchnadoedd byd-eang, er enghraifft, cig oen o fryniau Cymru.

Ar gyfer busnesau seiliedig ar wybodaeth, fel busnes Gwenllian, efallai bod lle yn llai perthnasol. Os ydych yn dibynnu ar seilwaith, fel cysylltedd digidol, efallai eich bod yn teimlo nad yw lleoliad yn bwysig. Fodd bynnag, gall busnesau gwybodaeth bwysleisio lleoliad hefyd. Er enghraifft, os ydych yn we-ddylunydd, gallech bwysleisio i gwsmeriaid lleol eich bod chi gerllaw, a phwysleisio i ddarpar gwsmeriaid mewn ardaloedd gwledig eraill eich bod yn deall anghenion busnesau gwledig.

3.4.7 Dosbarthu

Mae lle, yn gyffredinol, yn cyfeirio at y system ddosbarthu sy'n cyflenwi nwyddau neu wasanaethau i gwsmeriaid. Mae hyn yn cynnwys siopau ac archebu drwy'r post. Mae'r cysyniad o le hefyd yn cynnwys y mathau o gludiant a ddefnyddir, cyfleusterau storio a warysau, a'r defnydd o gyfanwerthwyr.

Bydd nifer y cyfryngwyr yn amrywio o ddiwydiant i ddiwydiant, ond bydd y pris terfynol i'r cwsmer yn uwch os bydd llawer o gyfryngwyr. Gall hyn olygu costau ychwanegol i fusnes gwledig oherwydd mae mwy o waith yn aml ac efallai y bydd mwy o bobl yn gysylltiedig â'r cynnyrch cyn iddo gyrraedd y cwsmer.

Yn aml iawn, y broblem sy'n wynebu cwmnïau bach newydd yw cael mynediad at sianeli dosbarthu (meddylwch yn ôl i [fodel pum grym Porter](#)). Mae diffyg arbedion maint a'r pŵer bargeinio cysylltiedig, ac absenoldeb brand adnabyddus, yn cyfyngu'n ddifrifol ar eu pŵer o fewn y gadwyn gyflenwi.

3.4.8 Lleol

Meddylwch am yr adfywiad yn y diddordeb mewn bwyd 'lleol' rydym wedi'i weld dros y blynyddoedd diwethaf. Nid yw hyn wedi digwydd drwy hap a damwain. Roedd ailgysylltu pobl, cynhyrchion a lleoedd yn un o argymhellion allweddol Comisiwn Polisi ar Ddyfodol Ffermio a Bwyd yn 2002 (gweler Hein, Ilbery a Kneafsey, 2006).

Nid yw pob lle yn mynd i ddatblygu economi bwyd lleol fywiog. Edrychodd Hein et al. ar y ffactorau amrywiol a all ddylanwadu ar gryfder y farchnad bwyd lleol mewn unrhyw ardal, fel nifer y cyfeiriaduron bwyd a nifer y cynhyrchwyr bwyd lleol sy'n hysbysebu ynddynt. Gwnaethant hefyd ystyried nifer y ffermwyr a'r tyfwyr organig trwyddedig, nifer y siopau fferm a marchnadoedd ffermwyr.

Maent yn pwysleisio'r gwahaniaeth rhwng cael cynhyrchion bwyd lleol da a mynediad at farchnadoedd. A oes marchnad leol gref, neu a oes angen allforio'r cynnyrch? Os bydd angen allforio'r cynnyrch, a yw 'gwerth' y cynnyrch hwnnw yn dibynnu ar ffresni na fydd yn addas i'w allforio o bosibl, neu a yw'n unigryw i ardal arbennig ac yn 'werth' y gallai pobl y tu allan i'r ardal honno fod yn awyddus i roi cynnig arno..I weld trafodaeth ar hyn yng nghyswllt Cymru, darllenwch erthygl y Guardian ['Local Food: have you had your fill?'](#)

Mae gan Gymru, er enghraifft, farchnad bwyd lleol gref, sy'n seiliedig ar gynhwysion lleol crai, ac ymwybyddiaeth gref o frand drwy ei brand Blas ar Gymru gynt, a'i brand mwy newydd, Croeso Cymru. Yn hanfodol i hyn mae'r ymddiriedaeth a gaiff ei meithrin pan fo amrywiaeth o gynhyrchwyr yn brandio eu cynnyrch â label sicrwydd ansawdd - o gig i gaws, ac o gwrw i chwisgi. Wrth gwrs, mae hyn yn dibynnu ar gael cynhwysion o ansawdd da, lefel o ymwybyddiaeth brand yn barod, a set o ddelweddau a gwerthoedd sy'n gysylltiedig â'r ymwybyddiaeth brand honno sy'n ategu'r cynhyrchion rydych am eu

gwerthu. Yn enwog am ei gwyliau bwyd sy'n dathlu popeth da a lleol, nid oes unrhyw frand yn fwy adnabyddus na gŵyl fwyd flynyddol y Fenni. Mae'r ŵyl, a gafodd ei sefydlu yn 1999 gan ddau ffermwr lleol ar ôl argyfwng clwy'r traed a'r genau, bellach wedi ymestyn ei chyrhaeddiad, gan ddathlu cynnyrch da o Gymru, y Gororau a thu hwnt. .

3.4.9 Cadwyn gyflenwi

Mae Marsden, Banks a Bristow (2000) yn edrych yn fwy penodol ar natur newidiol y gadwyn gyflenwi, y maent yn ei chanmol am gynyddu diddordeb mewn bwyd lleol o ansawdd uchel. Yn eu barn hwy, caiff ansawdd ei ddatblygu wrth i ardal benodol greu rhwydweithiau cysylltiedig sy'n cynnwys mathau gwahanol iawn o gadwyni cyflenwi. Maent yn dadlau:

... short supply chains seek to redefine the producer-consumer relation by giving clear signals as to the origin of the food product. Short supply chains are also expressions of attempts by producers and consumers alike to match new types of supply and demand

... A common characteristic is the emphasis upon the type of relationship between the producer and the consumer in these supply chains, and the role of this relationship in constructing value and meaning, rather than solely the type of product itself.

Felly, daw'r gadwyn gyflenwi yn llawer byrrach. Mae Marsden et al. yn diffinio tri gwahanol fath o 'gadwyni cyflenwi bwyd byr' (CCBB). Prif nodwedd CCBB yw bod y cynnyrch yn cyrraedd y defnyddiwr gyda gwybodaeth am darddiad y cynnyrch, boed hynny wyneb yn wyneb neu ar y pecyn. Y wybodaeth hon sy'n creu'r cysylltiad rhwng y cynhyrchwr a'r defnyddiwr - gall fynd mor bell â llunio cysylltiad â gwerthoedd y cynhyrchwr a'r dulliau a ddefnyddir.

Mae cynhyrchwyr yn defnyddio un, dwy neu'r tair CCBB hyn:

1. **Wyneb yn wyneb:** mae'r defnyddiwr yn prynu'n uniongyrchol oddi wrth y cynhyrchwr (mewn marchnad ffermwyr efallai). Mae'r rhyngweithio personol hwn yn creu ymdeimlad o ddilysrwydd ac ymddiriedaeth. Gellir ystyried bod masnachu ar-lein drwy dudalennau gwe hynod o bersonol yn amrywiad ar hyn.
2. **Agosrwydd arbennig:** caiff cynhyrchion eu cynhyrchu a'u manwerthu yn y rhanbarth cynhyrchu penodol. Mae gwybodaeth yn y pwynt gwerthu yn hysbysu defnyddwyr o darddle'r cynnyrch.
3. **Gofod estynedig:** caiff y cynnyrch ei werthu ym mhob lleoliad ond rhoddir gwybodaeth llawn gwerth am y man cynhyrchu a'r cynhyrchwyr i'r defnyddwyr, na fydd ganddynt unrhyw gysylltiad â'r rhanbarth ei hun o bosibl.

Gall ymgysylltu â'r sefydliadau neu'r grwpiau hyn helpu eich busnes i ddatblygu a rheoli ei CCBB. Mae cynhyrchydd cydweithredol Cig Eidion Llyn yng Ngogledd Cymru yn enghraifft ardderchog o ymatebi alw newydd am gig eidion aeddfed, heb lawer o fraster, y gellir olrhain ei darddiad ac sydd o ansawdd cyson a gaiff ei sicrhau. Mae hefyd yn cydnabod a chydabod anghenion cymdeithas ehangach ynghylch lles anifeiliaid a chynnal bioamrywiaeth y tir ac yn ymateb iddynt. Sefydlwyd y corff cydweithredol ar sail y gred y byddai hyrwyddo cig eidion Cymreig â brand yn llwyddo i sicrhau teyrngarwch ymhlith manwerthwyr a chwsmeriaid a phris premiwm. Mae'n dangos sut mae rhwydweithiau a chadwyni cyflenwi newydd wedi datblygu er mwyn cefnogi busnesau gwledig.

3.4.10 Effeithiau'r rhyngrwyd

Mae'r rhyngrwyd wedi newid y ffordd y mae gwerthwyr yn ystyried cymysgedd y farchnad oherwydd gellir cynnal y swyddogaethau hyrwyddol a lle bellach ar yr un pryd drwy wefan y cwmni (e.e. porth y rhyngrwyd sy'n gweithredu fel sianel hyrwyddo a dosbarthu). Mae lawrlwytho cerddoriaeth a ffilmiau yn ddigidol hefyd yn enghraifft dda o ddatgyfryngu (disintermediation), e.e. cyfuno sianelau hyrwyddo a dosbarthu.

Mae'n wir bod y defnydd o'r rhyngrwyd a datblygiadau o ran band eang wedi gwneud gwahaniaeth i fusnesau gwledig (er nad yw anawsterau â band eang wedi'u datrys yn llwyr o bell ffordd). Mae marchnadoedd mwy wedi agor i bob busnes: yn yr un modd ag y gallwch ddefnyddio'r rhyngrwyd i gyrraedd y tu hwnt i'ch marchnad leol, felly hefyd y gall cwsmeriaid gwledig bellach brynu'n hawdd o unrhyw leoliad yn y DU ac yn rhyngwladol. Mae'n gleddyf deufin.

Felly, mae rhai agweddau ar 'le' wedi dod yn haws os ydych yn byw mewn amgylchedd gwledig. Gallwch gynnal gwefan bron yn unrhyw le. Mae twf cludwyr dosbarthu nwyddau i'r cartref yn sylweddol. Fodd bynnag, gall cost cael gafael ar y gwasanaethau hyn fod yn fwy o hyd os ydych yn byw yn bell o ganolfannau trefol, ac felly mae'n bwysig roi cyfrif am y costau hyn yn llawn.

Ceir llawer o gynhyrchion - er enghraifft cynhyrchion bwyd - y mae angen eu symud yn ffisegol o amgylch y wlad. Caiff cwmnïau bach eu herio'n aml gan yr angen i anfon nifer fach o nwyddau at gwsmeriaid os yw'r gost o'u hanfon mor afresymol. Mae llawer yn manteisio ar drefniadau dosbarthu sefydliadau mawr ond yn gorfod cyd-fynd â'u hamserlenni dosbarthu a'u gofynion hwy. Mae rhai yn cyfuno i weithio gyda'i gilydd yn gydweithredol er mwyn symud eu nwyddau o amgylch y wlad - beth bynnag fo'r ateb y deuir iddo, gall dosbarthu fod yn her sylweddol i lawer o fusnesau gwledig..

3.4.11 Hyrwyddo

Mae a wnelo hyrwyddo â chyfathrebu â chwsmeriaid gwirioneddol neu ddarpar gwsmeriaid. Mae hyn yn cwmpasu'r maes cyfan o wybod, fel cwsmer, beth sydd ar gael a buddiannau a gwerth y cynnyrch neu'r gwasanaeth.

Mae hyrwyddo yn cynnwys hysbysebu yn y cyfryngau electronig a'r wasg, ynghyd â gweithgareddau eraill fel hyrwyddo cwsmeriaid a gwerthiannau a chysylltiadau cyhoeddus.

Mae llawer o berchnogion busnesau hefyd yn gweithredu fel eu cynrychiolwyr gwerthu eu hunain, gan ddatblygu cysylltiadau rhwydwaith pwysig â rhanddeiliaid allweddol. Ni ellir anwybyddu'r defnydd o safleoedd rhwydweithio cymdeithasol.

Tynnwyd sylw at rôl Cig Eidion Llyn fel rhwydwaith cymorth ond mae rhwydweithiau llacach, hyd yn oed yn fwy penodol yn rhanbarthol yn datblygu, er enghraifft, rhwydwaith Blas ar Bowys yn y canolbarth, neu "Fforch-i-Fforc" sydd â'i dudalen Facebook ei hun.

I rai cwmnïau gwasanaethau, mae safleoedd fel LinkedIn yn rhan allweddol o'u strategaeth hyrwyddo.

Ni all cwmnïau bach, yn enwedig pan gânt eu sefydlu, ariannu cyllidebau hyrwyddol mawr, sy'n golygu nad yw rhai dulliau hyrwyddo ar gael iddynt. Mae hysbysebu fel arfer yn afresymol o ddrud oni bai ei fod ar raddfa fechan a lleol. Felly, efallai yr hysbysebair ar lafar, drwy rwydweithiau presennol, neu drwy grwpiau a rhwydweithiau lleol.

Tasg 20: Nodi gweithgareddau hyrwyddol

Rhestrwch y gweithgareddau hyrwyddol a fydd yn gweithio'n dda i'ch cynnyrch neu wasanaeth. Cofiwch am y goblygiadau o ran adnoddau.

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol .

Discussion

Astudiaeth achos: David

Roedd David yn meddwl bod ganddo rai rhwydweithiau da iawn, ac y byddai'r busnes efallai yn 'dod ato ef'. Fodd bynnag, sylweddolodd mai rhan o'r gwaith hyrwyddo oedd sicrhau eu bod yn gwybod am ei fwriad i wneud hyn yn llawn amser - felly roedd yn werth ffonio. Argraffodd gardiau busnes hefyd, ac mae wedi dechrau ystyried cael arwydd a rhai geiriau ar ei gerbyd.

Nododd fod y papur lleol yn aml yn chwilio am straeon a meddylodd y gallai hynny fod yn ffordd o gyrraedd cwsmeriaid y tu allan i'w rhwydwaith. Gyda chytundeb datblygwyr eiddo y mae wedi gweithio gyda hwy, penderfynodd wahodd y golygyddion i fwthyn gwyliau ecogyfeillgar newydd yr oedd wedi bod yn gweithio arno i weld ei waith, gan gyhoeddi ei ddatganiad i'r wasg ar yr un pryd.

Astudiaeth achos: Gwyneth

Roedd Gwyneth yn brwydro i ganfod ffordd o allu fforddio hyrwyddo ei jamiau a'i siytnis. Cyllideb fach oedd ganddo ac roedd amser yn brin; roedd yn rhaid iddi ystyried gweithgynhyrchu, ynghyd â'i swydd ran amser ac ymrwymadau teuluol. Penderfynodd ganolbwyntio ar y farchnad ffermwyr lleol yn gyntaf.

Er ei bod yn gwybod na allai fforddio talu am hysbysebu mewn papurau lleol, roedd yn teimlo bod angen iddi gael rhyw fath o ddeunydd hyrwyddol a defnyddiodd dempled ar-lein i greu rhai cardiau busnes a chardiau post lliw yn hyrwyddo ei chynhyrchion a dechreuodd eu dosbarthu mewn siopau a busnesau lleol.

Meddylodd Gwyneth hefyd y gallai pobl fod â diddordeb yn ei stori. Amlygiad yw popeth, felly sefydlodd dudalen Facebook lle y dechreuodd gofnodi datblygiad Blas y Bwthyn o'r dechrau. Fe'i helpodd hefyd i gofnodi ei syniadau wrth i'r busnes ddechrau tyfu.

Roedd Gwyneth yn gwybod y byddai'n gorfod cadw llygad barcud ar yr hyn a oedd yn gweithio a'r hyn nad oedd yn gweithio, felly aeth i'r arfer o ofyn i gwsmeriaid ac ymholwyr ble roeddent wedi clywed am Blas y Bwthyn. Cadwodd nodyn o'u hatebion ac roedd yn bwriadu adolygu ei gweithgaredd marchnata ymhén chwe mis.

3.4.12 Rhwydweithio

Gall rhwydweithio fod yn elfen hynod bwysig o hyrwyddo i fusnes bach. Mae llawer o grwpiau rhwydweithio ar waith ledled y wlad - mae rhai yn cyfarfod am frecwast, mae gan rai aelodaeth gyfyngedig, mae rhai yn glybiau cinio, ac mae eraill yn cyfarfod yn gymdeithasol gyda'r nos. Bydd y rhwydweithiau mwyaf poblogaidd yn wahanol yn dibynnu ar yr hyn y maent yn ei gynrychioli mewn perthynas â'u cefndir gwaith.

Mae llawer o berchnogion busnesau bach yn neilltuo llawer iawn o amser at 'rwydweithio', er enghraifft ar Facebook a Twitter. Mae rhywfaint o hyn yn hanfodol, ond mae'n bwysig bod yn glir ynghylch yr hyn yr ydych yn gobeithio ei gael o rwydweithio a beth mae pob rhwydwaith yr ydych yn rhan ohono yn ei ddarparu i chi.

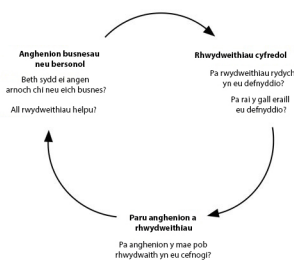
Mae gwaith llawer o fusnesau gwledig yn cynnwys cyfarfod â phobl, mewn ffordd rithwir neu wyneb yn wyneb, a all leddfu teimladau o unigedd. Gall rhai busnesau, yn enwedig y rhai sydd wedi'u lleoli yn y cartref, gynyddu'r teimladau o unigedd gwledig. Mae'n bwysig cydnabod bod cysylltu â phobl eraill, yn ffurfiol neu'n anffurfiol, yn bwysig.

Nid oes rhaid i rwydweithio fod yn rhywbeth sychlyd a chanolbwyntio ar fusnes yn llwyr. Yn aml llunnir cyfeillgarwch gwych drwy rwydweithio. Byddwch yn ymwybodol o'ch angen a chynlluniwch eich rhwydweithiau i'w ddiwallu. Efallai y bydd yn rhaid i chi fynd i rai cyfarfodydd rhwydweithio i ganfod pa ddull sydd orau i chi.

Felly er bod rhwydweithio wedi cael ei gynnwys fel elfen o hyrwyddo, mae'n diwallu anghenion ehangach o lawer na hynny. Dangosir hyn gydag enghraifft o Dde-orllewin Lloegr, [The Cheese Gig](#).

3.4.13 Model archwilio rhwydwaith

Mae'r model archwilio rhwydwaith yn ymarferol iawn. Mae'n dechrau o'r man lle rydych ar hyn o bryd. Fe'i cynlluniwyd i helpu perchnogion busnes i edrych ar y rhwydweithiau a ddefnyddiant a sut y byddant yn diwallu anghenion eu busnes. Gall y dadansoddiad hwn arwain at rwydweithio mwy penodol gyda diben clir mewn golwg a/neu edrych am rwydweithiau newydd sy'n diwallu eich anghenion yn fwy effeithiol. Gallwch ddod yn rhan o'r model unrhyw bryd.



Ffigur 17 Diagram o'r model archwilio rhwydwaith

Cofnodir canlyniad y dadansoddiad hwn mewn tabl archwilio rhwydwaith. Mae hyn yn eich galluogi i weld ble mae'r bylchau yn y busnes neu'r anghenion personol y gellir eu diwallu drwy rwydweithiau. Mae'n eich galluogi chi i nodi a ddylech fynychu sawl rhwydwaith lle mae gan bob un yr un diben. Yna gallwch eu blaenoriaethu er mwyn gwella'r defnydd effeithiol ac effeithlon o'ch amser.

Tabl 6 The Cheese Gig

	Grŵp Cynhyrchwyr Bwyd Blackdown Hills	SWIRE /WIRE	Every- woman	Menywod mewn Busnes Caerwysg	'Taste of the West'	Siamb Fasnach Gwlad yr Haf
Bwyd - rhanbarthol neu genedlaethol	X				X	
Hyfforddiant a gwybodaeth	X	X	X		X	X
Profiad a rennir		X	X			
Cyd-gymorth	X	X				
Ysbrydoliaeth		X	X			
Hwyl a chyfeillgarwch	X	X				
Gwerthiannau	X	X				

Mae archwiliad rhwydwaith yn broses ailadroddol - mae angen i rwydwaith newid wrth i fusnes a pherchennog busnes ddatblygu. Mae'r model hwn yn sail dros adolygu mewn ffordd systematig. (© Ymgynghorwyr Rheoli KmG, 2007.)

Tasg 21: Dadansoddi rhwydweithio

Gweithiwrch drwy'r camau hyn er mwyn gwneud y gorau o'ch rhwydweithio:

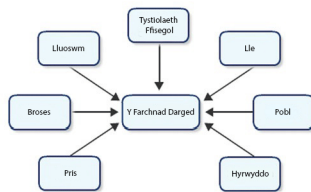
1. Rhestrwch yr holl bethau yr ydych yn gobeithio eu cyflawni drwy rwydweithio. Gall hyn gynnwys ennill busnes, magu hyder, manteisio ar hyfforddiant a gwybodaeth, cyfeillgarwch a chymorth. Nid oes atebion anghywir.
2. Rhestrwch eich rhwydweithiau cyfredol. Cofiwch gynnwys eich rhwydweithiau cymdeithasol hefyd - ffrindiau a theulu - yn ogystal ag unrhyw gyfarfodydd busnes a fynychir gennych. Gall rhai rhwydweithiau fod yn rhithwir, yn enwedig gyda'r holl flogiau ac ystafelloedd sgwrsio ar-lein a rhwydweithiau cymdeithasol ar-lein y gallwch fod yn rhan ohonynt.
3. Cofnodwch y wybodaeth hon yn y [Templed archwilio rhwydwaith](#). Cofiwch ei adolygu er mwyn sicrhau bod eich rhwydweithiau yn unol ag amcanion eich busnes. Er enghraifft, nid oes diben mynd i grŵp mam a'i baban arall os ydych yn gwerthu ffyn cerdded!
4. Adolygwch y tabl wedi'i gwblhau i weld a oes llawer o ddyblygu ac a oes unrhyw fylchau. A ydych yn cael yr holl bethau rydych am eu cael o rwydweithio? A ydych yn treulio amser ac yn gwario arian ar rwydweithiau sy'n dyblygu ei gilydd? Efallai y bydd yn rhaid i chi chwilio am rwydweithiau newydd i ddiwallu anghenion na chyfatebir ar hyn o bryd. Efallai y bydd yn rhaid i chi ganslo aelodaeth o rai rhwydweithiau eraill os ydynt yn dyblygu ei gilydd.

3.4.14 Saith 'P'

Mae'r Model Pedwar Cam (Four P's yn Saesneg) wedi cael ei ymestyn i saith P dros y blynyddoedd diwethaf. Os ydych yn teimlo eu bod yn ychwanegu gwerth at eich dadansoddiad yna defnyddiwch y model saith cam P.

Y tri cham P ychwanegol yw:

- pobl
- tystiolaeth ffisegol
- proses.



Ffigur 18 Y Saith Cam

Mae'r elfen **pobl** yn cydnabod bod darparu gwasanaethau (yn wahanol i weithgynhyrchu) yn cynnwys rhyngweithio personol rhwng y cyflenwr a'r cwsmer. Rhaid talu sylw arbennig felly i agweddau, ymddygiad a phersonoliaeth y rhai sy'n gyfrifol am ddarparu'r gwasanaethau. Mae'r nodwedd hon yn arbennig o berthnasol i fusnesau bach sy'n gwmnïau gwasanaeth yn bennaf ac sydd mewn cyswllt rheolaidd â'u cwsmeriaid (fel arfer ar lefel rheolwr-berchennog/entrepreneur).

Mae'r rhan fwyaf o'r cynigion i gwsmeriaid bellach yn gyfuniad o gynnyrch a gwasanaeth. Golyga hyn fod nodweddion diriaethol ac anniriaethol. Er bod y rhan fwyaf o'r gwasanaethau yn seiliedig ar brofiad diriaethol, emosiynol (e.e. awyrgylch a naws tŷ bwyta) ceir agweddau ffisegol pwysig hefyd (e.e. sut mae'r bwyd yn edrych, ansawdd yr addurno ac ymddangosiad y rhai sy'n gweini). Bydd yr ardal lle y lleolir y tŷ bwyta hefyd yn rhoi **tystiolaeth ffisegol** o lefel yr ansawdd a gynigir.

Gan fod gwasanaethau fel arfer yn cael eu darparu pan fo'r defnyddiwr yn bresennol, mae'r **broses** a ddefnyddir i ddarparu'r gwasanaeth hefyd yn rhan annatod o'r hyn y mae'r cwsmer yn talu amdano. Er enghraifft, ceir gwahaniaeth sylweddol rhwng pryd gwasanaeth arian mewn tŷ bwyta crand a byrgyr a brynir mewn siop bwyd brys. Bydd defnyddiwr sy'n chwilio am broses gyflym yn ffafrio'r siop bwyd brys, ond bydd y defnyddiwr sy'n chwilio am noson allan yn ffafrio proses arafach y tŷ bwyta o bosibl.

Tasg 22: Parwch y C gyda'r P cywir

Mae fersiwn arall o'r model pedwar cam 'cwsmer' (four P's) sy'n 'canolbwyntio mwy ar y cwsmer'.

Yr hyn sydd ei angen a'i eisiau ar y cwsmer

Cost i'r cwsmer

Cyfleustra

Cyfathrebu

Match each of the items above to an item below.

Cynnyrch

Pris

Lle

Hyrwyddo

Tasg 23: Marchnata ar gyfer eich busnes

Dewiswch y model pedwar cam, y model saith cam neu'r model pedwar cam cwsmer.

Ystyriwch y cynnyrch neu'r gwasanaeth yr ydych yn gobeithio ei lansio.

Ar gyfer pob rhan o'r cymysgedd marchnata ystyriwch beth fydd yn gweithio i'ch busnes newydd chi. Byddwch yn ymwybodol o gyfyngiadau posibl o ran adnoddau ond peidiwch â chyfyngu eich hun wrth gyflawni eich nodau.

3.5 Marchnata cymdeithasol

Mae'r mathau hyn o dechnegau marchnata a dulliau gweithredu a nodwyd uchod yn gymwys i fentrau cymdeithasol. Gallwn weld hyn yn glir mewn perthynas â chymuned, ond maent hefyd yn gymwys i fentrau sydd â'r prif nod o ddylanwadu ar ymddygiad pobl neu ei newid. Darllenwch fwy am [Farchnata cymdeithasol](#).

3.6 Crynodeb

Yn yr adran hon rydych wedi:

- edrych ar bwy allai eich cwsmeriaid fod
- ystyried y llwybr a ddefnyddir gan gwsmeriaid ar eu ffordd i brynu cynnyrch neu wasanaeth
- ystyried pwysigrwydd ymchwil i'r farchnad a'r camau dan sylw
- dadbacio'r cymysgedd marchnata ar gyfer eich busnes newydd mewn amgylchedd gwledig.

Nawr agorwch eich AGCB (neu lawrlwythwch y [templed](#)) a myfyriwch ar y gweithgar-
eddau a gwblhawyd yn yr adran hon. Adolygwch yr allbwn o bob gweithgarwch a
chwblhawyd y ddau gwestiwn yn Adran 2 o'r AGCB, sy'n ei gwneud yn ofynnol i chi
grynhoi'r agweddau pwysicaf ar eich syniadau hyd yma.

4 Galluoedd ac adnoddau

Deilliannau dysgu

Ar ddiwedd yr adran hon byddwch yn gallu:

- nodi'r model trawsnewid mewnbwn - allbwn
- cymharu a chyferbynnu galluoedd ac adnoddau y gall cwmni eu prynu'n hawdd a'r rhai y mae'n rhaid iddo eu datblygu dros amser, ac felly sy'n anodd eu hefelychu
- nodi'r adnoddau a'r galluoedd tebygol sydd eu hangen ar gyfer eich busnes newydd a deall lle mae'r bylchau yn debygol o ddigwydd
- cwblhau dadansoddiad o gryfderau, gwendidau, cyfleoedd a bygythiadau (SWOT).

4.1 Model trawsnewid

Mae pob sefydliad yn derbyn mewnbwn ac yn cymhwyso rhyw fath o broses drawsnewid sy'n arwain at allbwn hollol wahanol.



Figure 19 Proses Drawsnewid

Mewnbynnau

Tri math o fewnbwn y gellid eu trawsnewid yw:

1. deunyddiau - y mewnbynnau ffisegol i'r broses
2. gwybodaeth sy'n cael ei phrosesu neu ei defnyddio yn y broses
3. cwsmeriaid - y bobl a drawsnewidir mewn rhyw ffordd.

Nid nwyddau ffisegol yn unig sy'n gorfod mynd drwy'r broses drawsnewid hon. Mae pob sefydliad sy'n cynhyrchu nwyddau neu wasanaethau yn trawsnewid adnoddau. Mae llawer yn ymwneud â thrawsnewid gwybodaeth (e.e. cyfrifwyr, cwmnïau ymgynghori) neu drawsnewid cwsmeriaid (e.e. siopau trin gwallt, ysbytai).

Mae dau fath o adnoddau a ddefnyddir i gyflawni'r broses drawsnewid:

1. staff – y staff sy'n uniongyrchol gysylltiedig â'r broses drawsnewid neu sy'n ei chefnogi
2. cyfleusterau - tir, adeiladau, peiriannau a chyfarpar.

Allbynnau

Mae llawer o brosesau trawsnewid yn cynnwys nwyddau a gwasanaethau. Nid yw rhai allbynnau yn ddymunol, e.e. cynhyrchion gwastraff, y mae'n rhaid ystyried eu heffaith amgylcheddol.

Rhaid ystyried effaith gymdeithasol y broses drawsnewid hefyd, yn lleol ac yn fyd-eang.

4.2 Transformation process

Mae'n hawdd gweld y trawsnewid mewn cynnyrch ffisegol, ond gall fod yn anoddach o ran gwybodaeth neu bobl.

Mae prosesau trawsnewid yn cynnwys:

- newidiadau yn nodweddion ffisegol deunyddiau neu gwsmeriaid (e.e. ffrwyth yn troi'n jam)
- newidiadau yn lleoliad deunyddiau, gwybodaeth neu gwsmeriaid (e.e. tacsî, gwasanaethau dosbarthu)
- newidiadau ym mherchenogaeth deunyddiau neu wybodaeth (e.e. manwerthu)
- storio neu gadw deunyddiau, gwybodaeth neu gwsmeriaid (e.e. gwasanaethau wrysau)
- newidiadau yn niben neu ffurf y wybodaeth (e.e. cynnig amserlen ar-lein)
- newidiadau yng nghyflwr ffisiolegol neu seicolegol cwsmeriaid (e.e. rhywun sy'n rhoi gofal harddwch, rhywun sy'n trin gwallt, ysbyty neu feddyg).

Yn aml, caiff y tri math o fewnbwn (deunyddiau, gwybodaeth a chwsmeriaid) eu trawsnewid gan un sefydliad. Er enghraifft, mae tynnu arian o fanc yn cynnwys gwybodaeth am gyfrif y cwsmer, deunyddiau megis sieciau ac arian cyfred, a'r cwsmer.

Gellir categorio'r math o drawsnewid fel a ganlyn:

- gweithgynhyrchu - creadigaeth ffisegol cynhyrchion
- cludiant - symud deunyddiau neu gwsmeriaid
- cyflenwi - newid ym mherchenogaeth nwyddau
- gwasanaeth - trin cwsmeriaid neu storio deunyddiau.

Fel arfer mae angen sawl proses drawsnewid wahanol er mwyn cynhyrchu nwydd neu wasanaeth. Gellir disgrifio'r broses drawsnewid gyffredinol fel y macro-weithrediad, a'r trawsnewidiadau manwl ynddo fel y micro-weithrediadau.

Tasg 24: Proses drawsnewid

Nodwch y prif adnoddau (mewnbynnau), y math o drawsnewid a'r prif allbynnau (nwyddau neu wasanaethau) ar gyfer pob un o'n cymeriadau yn yr astudiaeth achos. Cwblhewch y [Tabl proses drawsnewid](#).

Discussion

Dyma'r atebion:

Tabl 7

Cymeriad	Mewnbynnau	Math o drawsnewid	Allbynnau
Euan	Haidd bragu, hopys, dŵr Gwaith teuluol (a gwaith ychwanegol o bosibl) ar fferm Cydberthynas â thrydydd parti, wrth lunio rhestr o gwsmeriaid drwy'r wefan, ac ati	Gweithgynhyrchu Cludo/Cyflenwi: Dosbarthu drwy archebu drwy'r post, safleoedd manwerthu sy'n gwerthu alcohol i'w yfed oddi ar y safle Gwasanaeth: Os yw'n prynu'n lleol.	Cwrw Rhestr cwsmeriaid Gwastraff organig ar gyfer ailgylchu?
Gwyneth	Ffrwythau, llysiau, siwgr, cyffeithyddion, cerbyd dosbarthu, stondin Cydberthynas â busnes/rheolwyr swyddfa..	Gweithgynhyrchu Cyflenwi: gwerthiannau uniongyrchol a gwerthiannau i fanwerthwyr Gwasanaeth: mewn digwyddiadau bwyd lleol.	Jamiau, cyffeithyddion, siytnis. Rhestri o gwsmeriaid a stocwyr
Julia	Cynhyrchion a gaiff eu cadw yn y siop, bwyd ffres a bwyd cwpwrdd storio, nwyddau haearn, papurau newydd Yn gwirfoddoli i weithio.	Cyflenwi Gwasanaeth	Gwerthiannau gyda digon o elw.
Gwenllian	Gwybodaeth ieithyddol (Cymraeg, Ffrangeg, Sbaeneg, Almaeneg a Saesneg) Gwybodaeth am lunio cyrsiau iaith pwrpasol Cysylltiadau AD cwmni Cyfieithwyr arbenigol.	Cyflenwi: rhaglenni dysgu, gwasanaethau cyfieithu Gwasanaeth: i fusnesau lleol a rhanbarthol.	Cyrsiau iaith pwrpasol Episodau cyfieithu addasedig Deunyddiau iaith Tîm o arbenigwyr iaith Rhestr o gwmnïau lleol a rhanbarthol..
Dafydd	Gwybodaeth am (ynni) adnewyddadwy ac ailgylchu (dŵr) Gweithio mewn partneriaeth â'r sector hamdden a thwristiaeth.	Gweithgynhyrchu llety ecogyfeillgar Dosbarthu gwasanaethau i gwsmeriaid ar leoliad.	Gosod llety gwyliau
David	Pren, offer, cyfarpar, cyfleusterau cludo.	Gweithgynhyrchu Cludiant Cyflenwi Gwasanaeth.	Grisiau Cynnyrch gwastraff wedi'i ailgylchu?

4.3 Adnoddau

Byddwn yn arddel safbwynt sy'n seiliedig ar adnoddau ac yn edrych ar y rhyngweithio rhwng adnoddau cwmni a'i amgylchedd. Mae adnoddau'n cyfeirio at asedau sy'n benodol i gwmni sy'n anodd i'w hefelychu (e.e. oherwydd gwybodaeth ddealliedig neu ddilafar sy'n bodoli ond nad yw bob amser yn hollbwysig) yn wahanol i fewnbynnau heb wahaniaeth fel gweithwyr heb sgiliau a chyfalaf. Mae'r modd y mae rheolwyr yn ystyried y rhyngweithio rhwng yr adnodd a'r amgylchedd yn llunio'r strategaethau a ddewisir gan y cwmni. Felly, mae'r cwmni yn gyffredinol yn meithrin mantais gystadleuol gynaliadwy, gan ddysgu am y prosesau sy'n trosi'n wybodaeth a sgiliau sy'n anodd i'w hefelychu ac y gellir eu cymhwyso at fathau amrywiol o farchnadoedd a chynhyrchion.

Adnoddau cwmni yw'r asedau diriaethol ac anniriaethol y mae'n berchen arnynt neu y gall eu defnyddio e.e. offer a chyfarpar, gweithwyr, peiriannau, y swm o arian sydd ynghlwm wrth gyfalaf sefydlog, stociau a chyfrifon cynilo. Mae ased diriaethol yn rhywbeth y gallwch ei gyffwrdd, fel adeilad neu beiriant. Mae ased anniriaethol yn rhywbeth sy'n llai ffisegol, fel gwybodaeth ac arbenigedd staff (cyfalaf dynol). Fodd bynnag, nid yw'r asedau na'r adnoddau hyn ar eu pen eu hunain yn rhoi'r darlun cyflawn. Y modd y cânt eu defnyddio sy'n gwneud y gwahaniaeth, a gelwir hyn yn alluogrwydd y cwmni.

Felly, os mai'r adnoddau yw'r mewnbynnau ffisegol, ariannol a dynol sy'n ofynnol er mwyn gwireddu eich syniad, yna eich galluoedd yw'r sgiliau, y wybodaeth a'r gallu i gydgyssylltu a gwneud defnydd effeithiol o'ch adnoddau. Mae dadansoddi eich syniad o ran gweithrediadau, tasgau, galluoedd ac adnoddau nid yn unig yn rhoi mwy o eglurder ond mae hefyd yn gam hanfodol yn y gwaith o'i droi'n cynnyrch go iawn.

Nid yw hyn yn golygu bod yn rhaid i'r holl adnoddau angenrheidiol fod o fewn eich sefydliad. Efallai y byddai'n well gennych weithredu ar eich pen eich hun o'ch cartref, neu gyda thîm o gydweithwyr sydd wedi'u trefnu'n llac, neu fel sefydliad rhithwir sy'n gysylltiedig drwy'r rhyngwrdd, neu, yn wir, efallai y byddwch am ddechrau eich cwmni eich hun sy'n cyflogi eraill neu hyd yn oed werthu'r syniad arloesol i gwmni sy'n bodoli eisoes. Pa ffurf bynnag sy'n iawn, yn eich barn chi, i weithredu eich syniad, mae busnes yn weithgarwch cymdeithasol a bydd angen adnoddau arnoch yn ogystal â'ch gwybodaeth a'ch sgiliau eich hun.

Mae'n gyffredin i fusnesau gwledig gefnogi ei gilydd yn y ffordd hon. Yn wir, mae llawer yn gweithredu system cyfnewid lle maent yn cyfnewid nwyddau neu wasanaethau mewn ffordd gost-effeithiol. Mae'r cwmnïau hyn yn dod o hyd i'w gilydd drwy rwydweithiau lleol; maent yn meithrin ymddiriedaeth ac yn gwneud busnes gyda'i gilydd (cyfalaf cymdeithasol).

Gadewch i ni ddechrau drwy edrych ar yr adnoddau hollbwysig sydd gennych eisoes - chi eich hun a'r bobl rydych yn eu hadnabod.

4.3.1 Sgiliau pobl

Yn amlwg, mae'n bwysig ar gyfer eich llwyddiant yn y dyfodol i weithio gyda'r bobl gywir, sydd â'r galluoedd a'r sgiliau cywir. Fodd bynnag, mae'r ffocws yma yn symud o rôl ganolog y perchennog busnes newydd i anghenion y cwmni yn gyffredinol. Mae pobl, a'r sgiliau a ddatblygir ganddynt, yn hanfodol i lwyddiant unrhyw sefydliad (ni waeth pa mor fach ydyw).

Yn ogystal â deall y sgiliau a'r galluoedd sy'n ofynnol ar gyfer cynhyrchu, lansio a chynnal eich cynnyrch yn broffidiol, efallai y bydd angen i chi ddatblygu eich dealltwriaeth o'ch cryfderau a'ch gwendidau eich hun mewn perthynas â sgiliau technegol, gallu sefydliadol,

dull rheoli a chraffter busnes. Os a phryd y byddwch yn creu cwmni newydd bydd angen i chi fynd i'r afael â'ch anghenion datblygu eich hun - drwy astudio'r uned hon rydych wedi sylweddoli bod angen i chi wneud hyn. Bydd angen i chi hefyd adolygu sgiliau eich staff/ gwirfoddolwyr, neu'r rhwydwaith o bobl/busnesau rydych yn dibynnu arnynt, yn erbyn y nodau a osodwyd ar eu cyfer gennych yn eich cynlluniau. Fodd bynnag, am y tro gwnawn ganolbwyntio ar eich sgiliau a'r anghenion cysylltiedig sy'n ymwneud â'ch syniad fel y mae ar hyn o bryd.

Er mwyn troi syniad busnes yn realiti bydd angen i chi ddefnyddio amrywiaeth o sgiliau ac adnoddau. Eisoës, bydd gennych rai o'r sgiliau y bydd eu hangen arnoch, yn eich dealltwriaeth o'r byd a'ch maes. Gellir caffael eraill neu eu datblygu ymhellach, naill ai drwy eich dysgu eich hun neu drwy hurio'r bobl gywir, dros dro neu'n barhaol.

Mae'r cyfuniad o wybodaeth, sgiliau ac yn aml eich 'personoliaeth' chi a'ch staff/ gwirfoddolwyr neu rwydwaith yn unigryw a gall ffurfio rhan o'ch mantais gystadleuol.

Yr ystyriaethau allweddol y mae'n rhaid eu hystyried wrth ddadansoddi eich anghenion o ran adnoddau dynol yw:

Dadansoddiad o anghenion swydd

Rôl y swydd

- Pa dasgau sy'n ofynnol i gynhyrchu'r cynnydd neu'r gwasanaeth?
- Pa dasgau sy'n ofynnol i werthu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth?
- Pa dasgau sy'n ofynnol i gefnogi'r staff cynhyrchu a gwerthu?
- Pa rai o'r tasgau hyn y mae angen eu gwneud yn fewnol?

Diben y swydd

- Sut mae'n cyfrannu at gynhyrchu'r cynnyrch yn llwyddiannus?
- Sut mae'n cyfrannu at werthu'r cynnyrch yn llwyddiannus?
- Sut mae'n cyfrannu at gyflawni nodau'r cwmni?

Swyddogaethau hanfodol

- Pa dasgau allweddol sy'n rhan o'r swydd mewn gwirionedd?
- A ydynt i gyd yn hanfodol?
- Sut mae'r tasgau allweddol yn ymwneud â'i gilydd?
- A oes trefn y mae'n rhaid ei dilyn i gyflawni'r tasgau?
- Pa weithgareddau ffisegol sydd angen eu cyflawni?
- A ellir rhannu'r gweithgareddau ymhlith nifer o bobl?
- Faint o amser a dreulir ar bob tasg?
- A yw'r tasgau yr un mor bwysig i gwblhau'r swydd yn llwyddiannus?
- Beth sy'n digwydd os na chwblheir tasg?

Cymwysterau'r swydd

- A oes angen cymwysterau ffurfiol?
- A oes angen gwybodaeth arbenigol?
- Pa sgiliau sy'n ofynnol?
- Pa hyfforddiant sy'n ofynnol?

- Pa brofiad blaenorol sy'n ofynnol?

Cyd-destun y swydd

- Ble y gwneir y tasgau hanfodol?
- Sut caiff y gwaith ei drefnu?
- Beth yw'r amodau ffisegol?
- Beth yw'r amodau cymdeithasol?
- Sut y caiff y swydd ei goruchwyllo?

Peidiwch â syrthio i'r fagl o fethu â dadansoddi'r holl waith rydych yn disgwyl ei wneud eich hun. Yn gyntaf, gallech fod mewn sefyllfa yn gyflym lle y byddech yn gwrthod y swydd ar unwaith pe bai'r swydd a wnewch yn cael ei hysbysebu gan gwmni arall! Yn anochel mae cyfnewidiadau yn ofynnol yn y byrdymor ond byddwch yn glir wrth nodi beth ydynt ac am faint o amser rydych yn barod iddynt barhau.

Yn ail, os methwch â rhoi cyfrif am yr holl waith rydych chi a'ch teulu yn ei wneud yn y busnes, mae perygl y byddwch yn methu elfennau hanfodol eich busnes.

4.3.2 Dadansoddi swydd

Tasg 25: Dadansoddi swydd

1. Adolygwch y wybodaeth uchod gan ystyried eich swydd eich hun, os ydych yn bwriadu bod yn unig fasnachwr, neu ar gyfer aelod allweddol o'ch staff.
2. Nodwch unrhyw fylchau mewn sgiliau neu wybodaeth y mae angen eu llenwi.
Er enghraifft, mae angen i Euan ddysgu mwy am fragu, ac mae David yn ystyried dysgu sgiliau meddalwedd dylunio 3D.
3. Dechreuwch nodi sut/ble y gellir y llenwi'r bylchau hyn.
Mae Euan wedi dod o hyd i fragdy sy'n cynnal dosbarthiadau, ac mae David yn mynd i roi cynnig ar ei goleg lleol.

Mewn cwmnïau sy'n seiliedig ar gynhyrchu a dosbarthu ffisegol, mae'n aml yn haws nodi adnoddau allweddol (pobl, cyfarpar, safle, ac ati). Fodd bynnag, mae gan y rhan fwyaf o wasanaethau agwedd ffisegol, hefyd, ac mae gan lawer broses gynhyrchu sylfaenol (prosesu archebion, manylebau cleient; pennu staff i swyddi cleientiaid, apwyntiadau; cynhyrchu adroddiadau, anfonebau ac ati).

Os ydych ar gam mwy datblygedig lle rydych yn dechrau cynllunio, cofiwch nad yw nifer gynyddol o gwmnïau bach yn cyflogi cyflogaion cymorth, ac yn lle hynny yn troi at ddeunyddiau mwy creadigol o dechnoleg yn fewnol neu drwy roi mwy o waith ar gontract allanol.

Er enghraifft, arferai cwmni bach llwyddiannus sy'n cynnwys pensaer a syrfêwr gyflogi tri aelod o staff cymorth. Bellach nid ydynt yn cyflogi un a chredant eu bod yn gweithio'n fwy effeithiol o'r herwydd. Roedd cyflogaion da yn brin ac yn anodd eu cadw, felly buddsoddwyd llawer mewn TGCh. Caiff llythyrau ac adroddiadau eu harddweud gan ddefnyddio meddalwedd adnabod llais, gwneir darluniadau dylunio gan ddefnyddio pecyn dylunio gyda chymorth cyfrifiadur (CAD) a chaiff swyddi eu costio a'u rheoli drwy gyfres

gymhleth o daenlenni a chronfeydd data a sefydlir ganddynt eu hunain. Bellach maent yn teimlo bod mwy o reolaeth ganddynt dros y busnes, a bod popeth ar flaenau eu bysedd. Gallai rhoi gwaith ar gontract allanol fod mor syml â dibynnu ar gwmni cludo penodol i gasglu a dosbarthu nwyddau. Fodd bynnag, nid yw pob diwydiant yn cynnig yr un cyfle i roi gwaith ar gontract allanol nac i ddefnyddio TGCh yn y ffordd hon yn union (ac nid oes gan bob ardal yr un mynediad i wasanaethau ar gontract allanol neu wasanaethau TGCh megis band eang, gwasanaeth ar ôl gwerthu, llinellau cymorth ac ati). Bydd angen i chi ystyried presenoldeb neu absenoldeb gwasanaethau o'r fath a'ch galluoedd eich hun ar gyfer gwneud defnydd effeithiol ohonynt.

Hyd yn oed os ydych yn teimlo nad yw eich syniad yn addas ar gyfer cefnogi clystyrau a rhwydweithio, mae tuedd yn amlwg tuag at y mathau mwy cydweithredol hyn o weithio, yn enwedig ym maes arloesedd, ac felly mae angen i hynny gael ei adlewyrchu yn y rhan fwyaf o ddadansoddiadau STEEP. Dylech o ddifrif ystyried rhoi gwaith ar gontract allanol fel ffynhonnell galluoedd nid yn unig yn ystod cyfnod lansio eich cylch busnes, ond yn y tymor hwy drwy'r cyfnod tyfu. Mae cwmnïau sy'n cael gwaith ar gontract allanol yn aml yn meddu ar wybodaeth arbenigol ac yn darparu gwasanaethau i gleientiaid yn lleol neu'n fyd-eang. Gallant ddefnyddio arbedion maint a defnyddio technolegau newydd a fydd, o ganlyniad, yn cadw prisiau'n isel heb effeithio ar ansawdd. Mewn geiriau eraill, os ydych yn nodi sgiliau neu fylchau o fewn eich busnes efallai y byddai'n ddoeth edrych y tu allan i'r busnes am y sgiliau hynny yn hytrach na'u datblygu yn fewnol.

4.3.3 Eich sail cyfalaf

Mae'r bobl rydych yn gweithio gyda hwy yn hanfodol, ond rhaid iddynt gael rhywle i weithio, rhaid sicrhau bod cyfarpar ar gael y gallant weithio gydag ef, bod deunyddiau ar gael i'w defnyddio a bod system ar gael i reoli'r llif gwaith a'r broses werthu a dosbarthu i gwsmeriaid yn y farchnad. Yr asedau ffisegol a'r contractau ar gyfer gwasanaethau, yn ogystal ag adnoddau dynol y cwmni, yw cyfanswm yr adnoddau sy'n galluogi'r cwmni i gynnal ei fusnes - cyfalaf y busnes. Mae'n cynnwys elfennau y gellir eu prisio yn nhermau arian, ond dim ond rhan ohono yw'r cyfrifon ariannol a'r arian parod mewn gwirionedd (er, yn achos arian parod, mae'n rhan hollbwysig ohono).

Bydd angen syniad clir arnoch nid yn unig o'r bobl sydd eu hangen arnoch ond dealltwriaeth dda hefyd o'ch gofynion cyfalaf. Bydd angen i chi sicrhau bod eich reffeniwr yn cwmpasu eich costau rhedeg a mwy, yn cyfrannu at eich costau cyfalaf, yn rhoi elw rhesymol i unrhyw fuddsoddwyr ac yn golygu y gallwch wneud bywoliaeth resymol. Yn wir, wrth ystyried y syniadau hyn rydych yn profi hyfywedd eich syniad.

Gofynion o ran adnoddau

Dyma rai o'r adnoddau pwysig y mae'n debygol y bydd eu hangen ar fusnes newydd:

- pobl a sgiliau - gwneud y gwaith eich hun, rheoli cwsmeriaid a chyflenwyr, trefnu, ysgogi ac agwedd, uwchsgilio a hyfforddi, sgiliau iaith Cymraeg
- cyfarpar a dodrefn - rhywbeth i'r bobl weithio arno, cyfrifiaduron/gliniaduron yn ogystal â desgiau
- safleoedd - rhywle i'r bobl weithio
- cyfathrebu - y ffordd o gyfnewid syniadau a gwybodaeth am y farchnad, ymweld, siarad, ysgrifennu, dosbarthu; y rhyngrwyd, band eang, sgiliau iaith Cymraeg
- chyflenwyr - i ddarparu mewnbynnau na allwch eu gwneud na'u cynhyrchu eich hun

- dosbarthwyr - i ddarparu gwasanaeth gwerthu a dosbarthu i gwsmeriaid na allwch ei wneud eich hun
- amser - mae'r rhan fwyaf o bobl yn cael tua'r un faint, ac eto mae rhai yn ei ddefnyddio'n well nag eraill
- arian - i ariannu cyflogau, safleoedd, cyfarpar ac ati.

Yn dibynnu ar y math o sefydliad sydd fwyaf addas ar gyfer gwireddu eich syniad, mae'n debygol y bydd angen asedau diriaethol, ffisegol arnoch fel safle (hyd yn oed os mai desg yn rhywle ydyw), peiriannau (hyd yn oed os mai un cyfrifiadur personol neu ffôn ydyw) a, cherbydau efallai.

Mae'r asedau hyn yn cynrychioli'r adnoddau angenrheidiol ar gyfer lansio eich syniad ond efallai y bydd hefyd yn cyfyngu ar eich gallu i ehangu neu ddatblygu, os ydych yn llwyddiannus. Maent hefyd yn dylanwadu ar botensial eich busnes i ddenu rhannau penodol o'r farchnad darged. Ar ôl i chi lansio, neu os oes gennych fusnes eisoes, dylech hefyd edrych ar oedran yr asedau, a'u disgwyliad oes, er mwyn amcangyfrif pryd y bydd angen rhai newydd yn eu lle.

Mae angen i chi ddechrau meddwl am eich syniad o ran y gweithrediadau a'r tasgau sydd eu hangen i'w droi yn gynnyrch y gellir ei gynnig i gwsmeriaid a'r adnoddau ffisegol a sefydliadol dilynol y bydd eu hangen arno yn ôl pob tebyg. Mewn geiriau eraill, bydd angen i chi ddechrau datblygu eich strategaeth ar gyfer mynd â'ch cynnyrch i'r farchnad (cyfeiriasom at hyn fel gweithredu 'ar' eich busnes yn 2.8 Beth yw strategaeth?).

Er nad yw'n ymddangos efallai bod gofod yn brin mewn ardaloedd gwledig, gall fod yn anodd dod o hyd i le addas i weithio yn aml. Mae llawer o gwmnïau newydd yn dechrau fel rhai bach, efallai heb safle sefydlog, mae rhai yn gweithio o gartref, neu efallai os yw'n wasanaeth symudol, gallai gael ei gynnal o gerbyd. Wrth ddechrau busnes mae'n gwneud synnwyr siŵr o fod i beidio â buddsoddi gormod yn y safle, neu o leiaf i ystyried yn ofalus ar gyfer beth y byddai angen safle arnoch.

4.3.4 Pa adnoddau?

Mae adnoddau allanol yr un peth i bob pwrpas: efallai y byddwch wedi cronni rhywfaint o arian ac wedi caffael rhywfaint o'r cyfarpar angenrheidiol eisoes.

Y cam cyntaf yw nodi'r hyn sydd ei angen arnoch. Yr ail gam yw nodi'r bylchau rhwng yr hyn sydd ei angen arnoch a'r hyn sydd gennych, a deall pam mae'n bwysig sicrhau yr ymdrinnir â hwy. Yn amlwg, os nad yw eich syniad yn hollol glir eto ac nad ydych eto wedi dechrau cynllunio na chymryd camau pendant tuag at weithredu eich syniad, bydd yn anodd bod yn fanwl gywir am hyn. Fodd bynnag, mae ceisio nodi'r tasgau sydd eu hangen a chael rhyw syniad o'r sgiliau sydd eu hangen er mwyn i'ch syniad ddod yn gynnyrch neu'n wasanaeth llwyddiannus, arloesol yn ffordd ragorol o sicrhau'r eglurder rydych yn ei geisio.

Cofiwch gynnwys y pethau sydd eu hangen arnoch oherwydd lle rydych yn byw hefyd. A oes angen pobl a all ategu eich angen i ofalu am eich teulu? A oes pryderon am ddiogelwch teithio, ac ati? Gwnewch nodyn o unrhyw broblemau fel hyn, nid o reidrwydd yn y tabl ond er mwyn sicrhau eich bod yn delio â hwy wrth i chi ddatblygu eich cynllun.

Tasg 26: Gofynion o ran adnoddau

Gwnewch restr o'ch gofynion o ran adnoddau cyhyd ag y gallwch ar y cam hwn gan ddefnyddio'r [Tabl gofynion o ran adnoddau](#). Peidiwch â phoeni os yw'n eithaf bras - gallwch ei ystyried eto yn nes ymlaen.

Os gallwch amcangyfrif gofynion ariannol pob adnodd yna gorau oll.

4.4 Galluoedd

Mae galluoedd yn cyfeirio at y ffyrdd penodol y defnyddir eich adnoddau, hynny yw, sut y trefnir gwaith cynhyrchu a dosbarthu. Nid yw adnoddau yn gynhyrchol ar eu pen eu hunain, ond yn y ffordd y cânt eu defnyddio ac yn eu rhyngweithio ag adnoddau eraill. Mae galluoedd yn diffinio sut y mae'r rhyngweithio neu'r cydweithredu hyn yn digwydd. Felly, gall cwmnïau wahaniaethu o ran yr adnoddau sy'n eiddo iddynt yn ogystal â'r ffordd y gwnânt ddefnydd ohonynt. Daw mantais gystadleuol o'r ddau. Mae galluoedd yn cyfeirio at allu sefydliadau i reoli mathau penodol o brosesau cyffredinol, megis prosesau dosbarthu neu weithgynhyrchu.

Cymwyseddau craidd

Cymwyseddau craidd yw galluoedd strategol pwysicaf cwmni. Maent yn gyfres o sgiliau gwahanol, asedau ategol ac arferion sy'n rhoi mantais gystadleuol i fusnes ac felly ei fantais fasnachol dros ei gystadleuwyr. Un enghraifft fyddai'r wybodaeth a'r sgiliau cyfunol sydd gan gyflogaion y busnes, h.y. gwybodaeth am brosesau, er enghraifft, a ddeallir ym mhob rhan o'r cwmni.

Mae Prahalad a Hamel (1990) yn gwahaniaethu strategaethau yn seiliedig ar gynhyrchion a'r rheini sy'n seiliedig ar eu cymwyseddau craidd eu hunain. Mae'r cyntaf yn canolbwyntio ar gynhyrchion terfynol, gan gadw golwg amddiffynnol ar y gweithlu. Mae'r olaf yn canolbwyntio yn lle hynny ar allu'r cwmni i ddatblygu'r galluoedd craidd a'r wybodaeth y gellir ei defnyddio ar draws cynhyrchion.

Mae Prahalad a Hamel yn awgrymu mai dim ond yn y byrdymor y bydd yr olwg gyntaf yn gweithredu, lle mae cystadleurwydd yn dibynnu ar bris a pherfformiad cynhyrchion cyfredol. Yn yr hirdymor bydd llwyddiant yn dibynnu ar y gallu i ddyfeisio cynhyrchion newydd ac addasu i farchnad newidiol.

Er mwyn dangos hyn, os edrychwn ar fusnes Gwenllian gallwn weld bod ei strategaeth ar sail gwybodaeth sy'n seiliedig ar gymwyseddau craidd yn ymwneud â'i harbenigeddau ieithyddol a phenodol i'r pwnc, yn ogystal â'i sgiliau wrth ddefnyddio'r technolegau cyfathrebu diweddaraf i gyflwyno'r dysgu. Gwybodaeth a sgiliau yw'r rhain sy'n anodd eu hatgynhyrchu ac a fydd yn rhoi mantais gystadleuol i'w busnes. Fodd bynnag, bydd angen iddi sicrhau y cânt eu diweddarau'n gyson er mwyn cynnal y fantais hon.

Gall adnoddau ffisegol gael eu prynu, ond mae galluoedd yn cymryd amser i ddatblygu. Mae cymorth ar gael er mwyn eich helpu i ddatblygu eich cymwyseddau craidd, neu lenwi unrhyw fylchau a nodwyd gennych yn gynharach. Mae gan sefydliadau fel [Busnes Cymru](#) a [Wales.com](#), yn ogystal â [Chanolfan Gydweithredol Cymrunifer](#) o raglenni cymorth a gallant hefyd fod yn ffynhonnell o wybodaeth bellach am hyfforddiant. Efallai y cewch gymorth arall yn lleol drwy goleg, prifysgol neu asiantaeth leol o bosibl sy'n cynnal digwyddiadau hyfforddi rheolaidd.

Tasg 27: Nodi cymhwysedd

Nodwch gymwyseddau craidd eich cwmni newydd. Beth sy'n hanfodol i hanfod y sefydliad?

Gwnewch nodyn o'r rhain.

Discussion

Astudiaeth achos: Euan

Efallai y byddai Euan yn credu mai cymhwysedd craidd yw bod yn gyfarwydd â'r modd y mae fferm bioamrywiaeth yn gweithio. Ochr yn ochr â hyn, mae ganddo leoliad gwledig, mynediad i leoliad cynhyrchu addas a deunyddiau crai ar gyfer ei gyflenwadau. Er bod angen iddo ddysgu sgiliau bragu, mae ei allu i geisio, canfod a meithrin cydberthnasau â chwmnïau tebyg hefyd yn hanfodol i lwyddiant y busnes.

Astudiaeth achos: Gwyneth

Mae Gwyneth yn deall mai cymhwysedd craidd iddi hi yw cynhyrchu jamiau, cyffeithiau a siytnis lleol o ansawdd uchel. Rhaid iddi hi hefyd feithrin cydberthnasau da â'i chwsmeriaid er mwyn sicrhau y byddant am ailymweld â hi ar ei stondin neu edrych ymlaen at ei hymwelïad safle fel uchafbwynt eu diwrnod gwaith!

Astudiaeth achos: Julia

Mae angen i Julia sicrhau bod ganddi hi a'i thîm o wirfoddolwyr gymwyseddau craidd arfer manwerthu a sgiliau gwasanaethau cwsmeriaid y bydd eu hangen arnynt i redeg siop gymunedol.

Astudiaeth achos: Gwenllïan

Mae Gwenllïan yn cydnabod mai ei chymwyseddau craidd hi yw ei sgiliau iaith a'i gallu i ddefnyddio'r dechnoleg gyfathrebu ddiweddaraf er mwyn cadw costau yn isel a pharhau i ddarparu cynnyrch o ansawdd uchel mewn modd hyblyg.

Astudiaeth achos: Dafydd

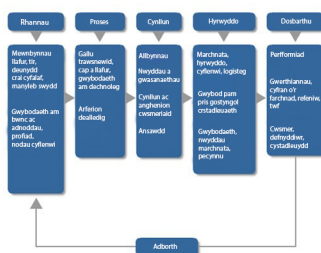
Gŵyr Dafydd mai ei sgiliau craidd ef yw ffermio defaid, ei wybodaeth am ynni adnewyddadwy, a'i allu i gynnig profiad o rentu lle gwyliau unigryw ar fferm weithredol. Ei gymhwysedd craidd yw gallu cyfuno ei wybodaeth a'i sgiliau er budd eraill.

Astudiaeth achos: David

Mae gan David sgil graidd mewn gwaith coed, a'i gymhwysedd craidd yw creu darnau o ddodrefn pwrpasol, unigryw.

4.4.1 Cylch gwerth menter estynedig

Gwnaethom ddechrau gyda blwch syml gyda thrawsnewidiad wedi ei ysgrifennu arno (yn Ffigur 19). Nawr gallwn ddechrau dwyn rhai o'r elfennau yr ydym wedi ymchwilio iddynt hyd yn hyn ynghyd yn un cylch gwerth menter estynedig.



Ffigur 20 Cylchoedd gwerth menter estynedig

Gall y rhannau neu'r mewnbynnau sy'n dechrau'r cylch gwerth menter fod yn ddiriaethol, e.e. deunyddiau crai, adeiladau ac ati, neu'n anniriaethol, e.e. gwybodaeth neu brofiad am rywbeth ffisegol, fel cynnyrch, neu broses.

Mae'r broses yn defnyddio arferion penodol neu arfaethedig, a rhai amhenodol neu ddealliedig wrth newid ffurf y mewnbynnau. Gall arferion dealliedig fod yn arbennig o berthnasol a phwysig mewn busnes teuluol bach lle mae gan bob aelod o'r teulu ei swydd ei hun a wnânt heb feddwl neu yn sicr heb ei gofnodi o gwbl.

Mae elfen ddylunio'r broses yn ymwneud â'r nwyddau a'r gwasanaethau sy'n rhan o allbynnau'r broses drawsnewid. Maent yn adlewyrchu anghenion y cwsmer, yr ansawdd sy'n ofynnol ac yn y blaen.

Mae hyrwyddo yn cynnwys cyflwyno'r allbwn. Gallai hyn olygu pecynnu cynnyrch neu gyflwyno gwasanaeth. Mae'n cynnwys ymwybyddiaeth o weithgarwch cystadleuwyr, gan gynnwys pris a sianelau dosbarthu.

Y dosbarthiad ffisegol yw'r darn olaf yn y gadwyn ac mae'n arwain at werthu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth. Ond nid dyna'r cyfan: mae hefyd yn cynnwys ymwybyddiaeth o'r safle yn y farchnad, tueddiadau o ran twf a dealltwriaeth o gwsmeriaid a'u defnyddwyr yn eu hymagwedd at brynu. Mae'r model hwn yn adeiladu ar y model trawsnewid mewnbynnau-allbynnau a ystyriwyd gennym yn gynharach yn yr adran hon.

Ychwanegir gwerth ar bob cam o'r cylch hwn ond dim ond ar y diwedd y caiff ei droi yn arian. Mae'n ddibynnol ar gael yr adnoddau priodol ar gyfer eich busnes a'r galluoedd sy'n eu troi yn gynnyrch neu'n wasanaeth y gellir ei ddarparu i'r farchnad mewn ffordd gystadleuol gynaliadwy.

Mae'r ffordd rydych yn caffael eich galluoedd a'ch sgiliau - boed yn staff llawn amser, rhan amser, dros dro neu lawrydd, neu drwy roi'r gwaith ar gontract allanol i gwmni arall - yn cael ei phennu gan pryd y mae angen galluoedd a sgiliau penodol arnoch neu am ba hyd

y mae eu hangen arnoch. Er enghraifft, pe baech yn penderfynu bod angen sgiliau arnoch ym maes cynllunio ariannol a chodi arian ar gyfer y cyfnod lansio, ond dim ond am ychydig oriau bob wythnos, ni fyddai'n werth i chi gyflogi cyfrifydd llawn amser. Yn yr un modd, nid yw un sydd â'r ystod lawn o sgiliau sydd eu hangen yn debygol o fod ar gael ar gyfer swydd ran amser. Mewn achos o'r fath, byddai bron yn sicr yn well i chi ddefnyddio cyfrifydd mewn practis proffesiynol. Mae hefyd yn bwysig adolygu amseriad, maint, lefel ac amllder yr angen am bob un o'r sgiliau a nodwyd gennych, a phenderfynu sut y caiff pob un ei gyflwyno.

Wrth i chi benderfynu beth sydd ei angen arnoch, cadwch mewn cof bod gwerth yn cael ei ychwanegu at eich cynnyrch neu wasanaeth ar bob cam o'r broses hon. Bydd hyn yn sicrhau eich bod yn canolbwyntio ar y costau sy'n gysylltiedig â phob cam a hefyd ar werth cyffredinol y wybodaeth a gaffaelwch, ac ar y cynnyrch neu'r gwasanaeth a gynhyrchir gennych.

4.5 Dadansoddiad SWOT

Gan eich bod bellach wedi treulio peth amser yn dadansoddi eich potensial o ran busnes, mae'n adeg dda i ddwyn eich **cryfderau**, **gwendidau**, **cyfleoedd** a **bygythiadau** (SWOT) ynghyd.

Fe welwch fod y cryfderau a'r gwendidau yn dod yn bennaf o'r amgylchedd mewnol, h.y. pethau sy'n ymwneud â gweithrediadau mewnol y cwmni. Bydd cyfleoedd a bygythiadau'n codi'n fynych o'r hyn sy'n digwydd y tu allan i'r cwmni. Mae tynnu ynghyd bopeth a wyddoch am eich cwmni yn fewnol ac allanol yn ddefnyddiol iawn. Mae'n llywio strategaeth ac yn arwain gweithrediadau o ddydd i ddydd hefyd.

Mae dadansoddiad SWOT fel arfer yn cynnwys cyfres o bwyntiau o dan bob pennawd a thu ôl i bob pwynt a ysgrifennwch, bydd llawer iawn o waith dadansoddi sydd wedi llywio eich barn. Cofiwch gynnwys y pwyntiau pwysig yn unig - hynny yw, y rhai fydd yn cael yr effaith fwyaf ar strategaethau a rhaglenni o weithgareddau a ddatblygir. Yn amlwg bydd yn haws dylanwadu ar y pwyntiau mewnol, y cryfderau a'r gwendidau a'u rheoli wrth iddynt ddigwydd yn y busnes.

Ystyriwch y cylch gwerth yn yr is-adran olaf wrth i chi gwblhau eich dadansoddiad. Archwiliwch y broses ar gyfer cryfderau a gwendidau. Edrychwch ar gyfleoedd a bygythiadau yng nghyd-destun proses o'r fath hefyd.

Mae cyfleoedd a bygythiadau fel arfer yn digwydd y tu allan i'r busnes. Ni all y busnes na pherchennog y busnes eu newid na dylanwadu arnynt o reidrwydd - yn sicr nid yn y byrdymor.

Mae'n well cael rhai pwyntiau hyddysg a pherthnasol na rhestr hir, arwynebol yn eich dadansoddiad SWOT. Mae hefyd yn bwysig ystyried yr holl bwyntiau gyda'i gilydd, oherwydd gallant fod yn gysylltiedig â'i gilydd ac yn rhyngweithiol.

Cryfderau	Gwendidau
y pethau rydych yn eu gwneud yn dda iawn.	merydd rydych yn gwybod bod angen rhywfaint o waith arnynt i'w gwella - pethau nad rydych yn eu gwneud cystall
Cyfleoedd	Bygythiadau
yn codi o dan amgylchiadau penodol, gan roi cyfle i chi gyfathu a gwella'r busnes.	yn digwydd pan fydd amgylchiadau yn debygol o godi a allai niwedo eich busnes.

Ffigur 21 Categoriâu dadansoddiad SWOT

4.5.1 Cwblhau dadansoddiad SWOT

Tasg 28: Dadansoddiad SWOT

Cynhaliwch ddadansoddiad SWOT ar gyfer eich busnes newydd. Gallech ddefnyddio'r [templed SWOT](#) ond peidiwch â theimlo eich bod wedi eich cyfyngu ganddo.

Ceisiwch raddio eich datganiadau ym mhob chwarter. Pa rai sydd bwysicaf? Ceisiwch osgoi dweud 'pob un'. Ewch ati i'w deall yn iawn a gweithiwch allan pa rai sydd bwysicaf - pa rai sy'n eich rhoi chi ar y blaen i'r cystadleuwyr.

Rhannwch eich syniadau ag entrepreneuriaid eraill yn eich rhwydweithiau lleol neu drwy'r [grŵp Facebook](#).

Discussion

Roedd dadansoddiad SWOT Euan yn edrych yn debyg i hyn....

Astudiaeth achos: Euan

Cryfderau

- Mae ei deulu yn berchen ar y fferm, felly nid oes unrhyw forgais na chostau rhentu ar gyfer y safle, felly mae'n dechrau o sefyllfa ariannol gadarn
- Mae gan y teulu incwm cyson o wartheg eisoos
- Rhwydweithiau cryf a chefnogol yn gymdeithasol
- Mynediad at gynhwysion crai o ansawdd da (dŵr/haid)

Gwendidau

- Mae microfragdai eraill wedi'u lleoli ym mhob cwr o'r wlad (nad yw'n wendid o reidrwydd ar ôl sefydlu oherwydd mae'n golygu y bydd y bragdy yn unigryw, ond mae'n cyfyngu ar bosibiliadau mentora)
- Efallai y bydd angen i staff medrus iawn (teulu yn bennaf), â sgiliau mewn un maes, arallgyfeirio.
- Angen cael rhyw fath o hyfforddiant
- Angen cael caniatâd cynllunio er mwyn newid y defnydd o'r eiddo presennol
- Dim sgiliau dosbarthu
- Gallai tywydd gwael neu anghyson ddifetha cynydau ar y fferm ac oddi wrth gyflenwyr eraill a allai gynyddu costau cyflenwi
- Mae'r fferm yn brysur, efallai y bydd angen recriwtio staff.

Cyfleoedd

- Diddordeb cynyddol gan ddefnyddwyr mewn cwrw o ficrofragdai
- Mae cynnydd mewn siopa ar-lein yn lleihau anfanteision bodolaeth wledig
- Y posibilrwydd, os yw'n llwyddiannus, o weithio gyda gwneuthurwyr diodydd crefftwrol eraill gan gynnwys bragdai a distyllfa leol fach i ddatblygu llwybr lleol, neu hyd yn oed 'llwybr cwrw iawn' i ddenu twristiaid i'r ardal.

Bygythiadau

- Cynyddu nifer y microfragdai mewn lleoliadau gwledig
- Mae defnyddwyr (yn enwedig twristiaid) yn orlog
- Gweithgarwch cystadleuol parhaus gan weithgynhyrchwyr mwy o faint.

Bydd unrhyw un sy'n darllen eich dadansoddiad SWOT yn gallu creu darlun da o sefyllfa eich cwmni ar un adeg benodol.

Os awn un cam ymhellach ac edrych ar sut y mae'r holl ddatganiadau yn gweithio gyda'i gilydd, gallwn weld bod Euan wedi nodi un o'i gryfderau mawr (bod y teulu yn berchen ar adeiladau'r fferm) gyda gwendid (yr angen i newid y defnydd swyddogol o rai o'r adeiladau) Yn yr un modd mae ganddo deulu sy'n gefnogol ond y bydd angen eu hyfforddi efallai i weithio yn y maes incwm newydd, yn ogystal â'u baich gwaith cyfredol. Bydd hefyd yn edrych ar y ffordd o fyw y mae ef a'i deulu am ei byw yn ogystal â'r busnes. (A ydych yn cofio sut y gwelsom yn y cyflwyniad bod gan gwmnïau gwledig agwedd iach at gydbwysedd gwaith a bywyd!). Mae hyn yn aml yn broblem i gwmnïau teuluol, a rhaid i berchennog y busnes gydbwysu economeg hurio staff yn erbyn y risg o ddibynnu'n drwm ar y teulu. Fodd bynnag, mae hyn yn risg i unrhyw gwmni â niferoedd bach o staff. Gallai perchennog y busnes ystyried ysgrifennu i lawr y prosesau a ddilynnir yn y busnes:

- fel y gellir eu harchwilio a'u gwella
- fel ei bod yn haws i rywun newydd ddilyn y prosesau a gwneud y gwaith.

Mae'n hollbwysig eich bod yn parhau i gyfeirio at y dadansoddiad SWOT wrth i chi ddatblygu eich strategaethau a'ch cynlluniau. Ar ôl ei gwblhau'n drylwyr bydd yn helpu i'ch hysbysu am gyfyngiadau o ran adnoddau (a gwargedion) ac yn helpu i nodi problemau y mae'n rhaid ymdrin â hwy cyn cychwyn ar ran nesaf eich strategaeth.

Astudiaeth achos: Gwyneth

Efallai y byddai Gwyneth wedi nodi bod ei char yn dod i ddiwedd ei fywyd defnyddiol (gwendid). Felly mae angen iddi ddatrys hynny cyn cychwyn ar gynllun i ehangu drwy ymgymryd â theithiau dosbarthu ymhellach i ffwrdd (cyfle) ynghyd â defnyddio car ystâd mwy o faint y teulu (y mae ei phartner yn ei ddefnyddio ar gyfer gwaith yn ystod yr wythnos) ar gyfer marchnadoedd ffermwyr ar benwythnosau.

Gallai fod yn bryderus am gwmni newydd sy'n ymsefydlu yn yr ardal (bygythiad). Gŵyr fod ei hadborth gan gwsmeriaid ar ei gwasanaeth a'i chynhyrchion yn wych (cryfder) felly gall ddechrau ystyried sut i feithrin teymgarwch mewn perthynas â hynny er mwyn ei diogelu rhag y gystadleuaeth.

Yn fras, defnyddiwch eich **cryfderau** i'ch *amddiffyn* rhag **bygythiad**.

Defnyddiwch eich **cryfderau** i fanteisio ar y **cyfleoedd** gan eu bod yn rhoi *mantais* wirioneddol i chi.

Rhaid ymdrin â'ch **gwendidau** yn gyflym i'ch diogelu rhag unrhyw **fygythiadau** penodol, neu fe fyddwch o dan anfantais ddifrifol.

Ceisiwch osgoi cael eich *temptio* i fanteisio ar **gyfleoedd** pan rydych yn agored i **wendidau**. Rhowch drefn arnynt yn gyntaf.

Cofiwch, y diben yw ceisio sicrhau mantais gystadleuol i'ch cwmni a fydd yn gynaliadwy dros amser.

Mae Bruce Henderson (sylfaenydd y Boston Consulting Group) wedi dweud: 'Eich cystadleuwyr mwyaf peryglus yw'r rhai sydd debycaf i chi. Y gwahaniaethau rhyngoch chi a'ch cystadleuwyr yw'r sail ar gyfer eich mantais.' Mewn gwirionedd, daw'r manteision cystadleuol mwyaf llwyddiannus o gymysgedd o bethau. Mae'r ffordd y maent i gyd yn gweithio gyda'i gilydd yn gwneud y cyfanswm yn unigryw ac yn anodd iawn i gystadleuwr ei efelychu.

Tasg 29: Ailystyried y strategaeth

Ailystyriwch y strategaeth a ddyfeisiwyd gennych yn [Nhasg 13](#) gan eich bod bellach wedi cwblhau eich SWOT. A oes unrhyw beth yr hoffech ei ddiwygio? A yw hyn yn cadarnhau eich meddyliau cynharach?

4.5.2 Gwybodaeth bellach

Efallai y byddai'n werth gwrando ar drac sain ar [ddadansoddiad SWOT](#).

4.6 Crynodeb

Yn yr adran hon rydych wedi:

- archwilio'r model trawsnewid o fewnbynnau i allbynnau a'r cylch gwerth menter estynedig
- ystyried yr adnoddau sy'n ofynnol yn eich busnes newydd
- deall bod a wnelo gallu â'r modd rydych yn defnyddio adnoddau
- dechrau meddwl am gymhwysedd craidd eich menter newydd
- cynnal eich dadansoddiad SWOT eich hun
- edrych y tu hwnt i SWOT i weld manteision, anfanteision, temtasiynau ac amddiffyniadau.

Nawr agorwch yr AGCB (neu lawrlwythwch y [templed](#)) a myfyriwch ar y gweithgareddau a gwblhawyd yn yr adran hon. Adolygwch yr allbwn o bob gweithgarwch a chwblhawyd y cwestiynau yn Adran 3 o'r AGCB, sy'n ei gwneud yn ofynnol i chi gyfuno eich gweithgaredd a'ch syniadau hyd yma.

5 Cyllid a gwybodaeth

Deilliannau dysgu

Ar ddiwedd yr adran hon byddwch yn gallu:

- deall yr angen am gyllid a nodi ffynonellau posibl
- nodi cyfrifon rheoli hanfodol a deall sut maent yn cydblethu
- gwybod sut i ddefnyddio gwybodaeth reoli yn y cwmni newydd a deall ei rôl o ran gwella'n barhaus

5.1 Ariannu eich busnes

Mae angen adnoddau ariannol ar bob busnes i weithredu. Fodd bynnag, mae angen mwy nag arian hefyd ar entrepreneuriaid; mae eu modelau busnes yn dibynnu ar fynediad i rwydweithiau, gwybodaeth a phobl. Nododd ymchwil

HSBC 'The business of recovery' (2009) fod y sectorau entrepreneuriaid a'r sector busnesau bach wedi canfod ffyrdd hyblyg newydd o weithio ac na fyddant yn dychwelyd i ffurfiau busnes mwy caeth a, gellir dadlau, mwy drud yn y dyfodol. Mae'r sectorau hyn yn defnyddio technoleg a chynghorwyr i greu rhwydweithiau cymdeithasol a chyfalaf dynol, yn ogystal â chyllid.

Ar adeg ysgrifennu (Haf 2013) mae pwysau ar y sector preifat ac yn enwedig y sector entrepreneuriaid a'r sector busnesau bach - fel 'asgwrn cefn' diwydiant y DU - i arwain yr economi allan o ddirwasgiad. Ochr yn ochr â hyn gwelwn hefyd y 'wladwriaeth yn crebachu', sy'n aml yn rhan sylweddol o'r economi wledig, a datblygiad modelau menter amgen megis mentrau'r trydydd sector a mentrau cymdeithasol. Fodd bynnag, mae arian yn brin. Mae'r dirwasgiad a'r wasgfa gredyd yn golygu bod y rhain yn gyfnodau anodd o bosibl i ddiogelu cyllid o'r sector preifat. Mae toriadau'r llywodraeth yn golygu bod mwy o gystadleuaeth ar gyfer cyllid o'r sector cyhoeddus neu gontractau. Er mwyn gwireddu'r disgwyliadau mae angen i chi gael y cymorth, y cyllid a'r cyngor cywir.

Mae cael gafael ar gyllid yn aml yn rhwystr i fusnes. Er enghraifft, dengys ffigurau Ffederasiwn Busnesau Bach yr Alban ar gyfer chwarter cyntaf 2013, er i gredyd ddod yn rhatach ar ddechrau 2013, fod y duedd 12 mis ar gyfer nifer y ceisiadau llwyddiannus am gredyd wedi gostwng.

Mae [arolwg amodau credyd rheolaidd](#) Banc Lloegr yn cwmpasu benthyciadau aelwydydd a busnesau bach. Gall ymweliad â'ch banc lleol, neu ofyn i bobl fusnes eraill ble y cawsant afael ar gyllid fod yr un mor ddefnyddiol.?

5.1.1 Mathau o gyllid

Mae cwmnïau bach yn cael cyllid o amrywiaeth eang o ffynonellau gwahanol.

Tasg 30: Ffynonellau cyllid

Parwch bob ffynhonnell â'i disgrifiad a chanran y busnesau sy'n defnyddio pob ffynhonnell. Mae'r canrannau yn ymwneud ag ymatebwyr.

A gawsoch eich synnu faint o fusnesau sy'n cael arian o bob ffynhonnell wahanol?

Ariannu asedau

Teulu a ffrindiau

Morgais busnes

Cyfalaf menter

Yn cynnwys ariannu

Buddsoddwr anffurfiol

Cyllid menter

Grantiau

Prydlesu neu hurbwrcasu

Benthyciad

Gorddrafft banc

Match each of the items above to an item below.

Defnyddio gwerth yr asedau i ryddhau arian 1.9%

Rhoddion neu fenthyciadau gan aelodau o'r teulu neu ffrindiau 2.5%

Benthyciad hirdymor yn debyg i forgais domestig 4.9%

Darperir arian gan fuddsoddwyr, a ystyrir yn aml yn risg uchel ac felly disgwylir elw mawr 12.4%

Mae oedi cyn talu anfonebau yn cynyddu'r arian parod sydd ar gael 1.8%

Dod o hyd i arian heb gytundeb ffurfiol 12%

Rhan o'r cynllun cwmnïau bach 3.4%

Arian ar gael at ddibenion penodol, yn aml gyda gofynion allweddol 15.7%

Fel cytundeb hurbwrcasu domestig 3.1%

Swm cytûn dros gyfnod cytûn ar gyfradd llog gytûn 50.8%

Y gallu i fynd y tu hwnt i falans y cyfrif fel arfer i derfyn diffiniedig ar gyfradd llog ragnodedig 21.5%

Roedd canran yr ymatebwyr a oedd yn ceisio cyllid drwy'r dewisiadau amgen hyn yn amrywio'n sylweddol fel y gwelwch o'r tabl. Mae busnesau bach ac ifanc yn fwy tebygol o feddwl yn y byrdymor, ond mae'r ymchwil hon yn awgrymu mai meddwl yn y tymor hwy yw'r gwahaniaeth a fydd yn golygu bod busnes yn goroesi. Fel y dyfynnwyd un arbenigwr: 'Mae fel dysgu sgîo, os cadwch eich llygaid ar y mynydd, byddwch yn cyrraedd y gwaelod yn ddiogel. Ond os edrychwch ar y bympiau ar hyd y ffordd, mae'n ddiwedd arnoch chi.'

Mae cwmnïau ifanc yn fwy tebygol o edrych ar ystod o opsiynau wrth godi arian. Mae benthyciadau banc a gorddrafftiau yn gyffredin o hyd, ond defnyddir grantiau a

chyfalafwyr mentro hefyd. Mae nifer sylweddol o berchnogion busnes wedi buddsoddi'r arian eu hunain.

Canfu'r arolwg fod 31% o entrepreneuriaid yn ymgynghori â'u banc ar y dechrau ond, ar ôl dwy flynedd neu fwy o weithredu'r busnes, mae hyn yn gostwng i 27%. Efallai fod hyn yn datgelu problem ehangach: efallai na fydd busnesau bach yn defnyddio'r adnoddau mwyaf amlwg i'w helpu i dyfu mor effeithiol ag y gallent.

(Harding, 2009)

5.1.2 Cyllid nad yw'n gysylltiedig â banc

Un ymateb i'r anawsterau o ran cael gafael ar gyllid gan y sector bancio prif ffrwd yw'r twf mewn opsiynau cyllid nad ydynt yn gysylltiedig â banc Mae torfariannu yn ffynhonnell ariannu amgen newydd ar gyfer syniadau busnes, lle y ceir yr arian gan nifer fawr o unigolion y mae pob un ohonynt yn darparu swm bach drwy lwyfan ariannu ar y we. Gweler cyfeirlyfr y DU o lwyfannau torfariannu [CrowdingIn](#) lle y gwelwch hefyd ganllaw cyflym i sut mae [torfariannu](#) yn gweithio.

Wrth godi arian mae'n bwysig ystyried yr hirdymor drwy'r amser. Mae llawer o fusnesau yn methu gan nad oes ganddynt ddigon o arian i ariannu materion yn ymwneud â llif arian parod a buddsoddi mewn twf.

Yn [4 Galluoedd ac adnoddau](#), edrychwyd ar ofynion cyfalaf eich cwmni newydd. Mae'r wybodaeth uchod yn amlinellu nifer o leoedd posibl y gallwch fynd iddynt er mwyn dod o hyd i'r arian i gefnogi'r broses o ddechrau busnes a thu hwnt.

Tasg 31: Eich ffynonellau ariannol

Rhestrwch y ffynonellau ariannol a allai weithio i chi. Rhewch hwy yn y drefn yr ydych am ymdrin â hwy. Efallai y bydd angen i chi ofyn am ragor o gyngor, er enghraifft gan y mathau o sefydliadau a amlygwyd gennym yn gynharach megis Busnes Cymru, Wales.com, Canolfan Gydweithredol Cymru neu eich awdurdod lleol.

Byddwch yn wyladwrus am rai ffynonellau cyngor hefyd. Mae teulu, ffrindiau neu rwydweithiau newydd sy'n eich cefnogi yn ddefnyddiol, ond efallai na fyddant yn gymwys, yn meddu ar y wybodaeth gyfredol nac yn deall y busnes gystal â chi. Mae'r rheolwr banc yn gymwys i roi cyngor busnes, ac mae dod o hyd i gyfrifydd a gofyn am ei help gyda'r cyllid hefyd yn syniad da.

5.2 Cyfrifon hanfodol

Efallai eich bod yn gysurus iawn gyda ffigurau a'ch bod yn meddu ar y sgiliau i gwblhau'r cyfrifon misol eich hun. Ond efallai na fyddwch mor gysurus â'r ochr hon o'r busnes. Fodd bynnag, mae'n bwysig peidio ag osgoi'r ffigurau. Maent yn adrodd stori am ddatblygiad eich busnes. Maent yn dweud wrthyh pa fentrau neu weithrediadau sy'n gweithio a pha rai sy'n methu.

Mae'n syniad da ymwneud yn bersonol â llunio'r rhagolwg llif arian parod a'r datganiad elw a cholled. Efallai y dewiswch gyflogi rhywun i gadw cyfrifon neu gyfrifydd i baratoi'r

cyfrifon ar eich rhan, ond mae'n hollbwysig eich bod yn eu deall. Ni ellir dirprwyo'r cyfrifoldeb hwn.

Nid eich dysgu i fod yn gyfrifydd na sut i gadw eich llyfrau yw diben yr adran hon. Mae'r ffocws ar ddatblygu dealltwriaeth o sut i olrhain a defnyddio gwybodaeth ariannol wrth reoli eich busnes.

Byddwn yn edrych ar bedwar datganiad y bydd angen i chi fod yn gyfarwydd â hwy a'u deall wrth redeg eich busnes, sy'n cynnwys:

- cyfrifon llif arian parod
- cyfrifon elw a cholled
- y fantolen
- datganiadau'r gyllideb

Mae angen pob un o'r datganiadau ariannol hyn ar unrhyw gwmni. Mae gan bob un ddiben gwahanol.

Tasg 32: Diffinio datganiadau ariannol

Parwch y diffiniadau gwahanol i'r datganiadau ariannol gwahanol.

Cyfrifon llif arian parod

Cyfrifon elw a cholled

Mantolen

Datganiadau'r gyllideb

Match each of the items above to an item below.

Mae'r datganiad hwn yn adlewyrchu faint o arian parod a gaiff ei wario, neu sydd wedi cael ei wario (mae hefyd yn edrych ar pryd y caiff ei wario, neu y cafodd ei wario).

Mae ffocws y datganiad hwn ar y refeniw a gynhyrchir gan y cwmni a'r treuliau y mae'n mynd iddynt dros gyfnod o weithgarwch.

Mae'r datganiad hwn yn dangos y ffynonellau ariannu sy'n dod i mewn i sefydliad a'r asedau sefydlog a chyfredol - yr adnoddau - y mae'n eu hariannu ar adeg benodol. (Gelwir hyn weithiau yn ddatganiad sefyllfa ariannol yn yr Unol Daleithiau.)

Mae'r datganiad hwn yn cyflwyno ffigurau wedi'u targedu neu eu cynllunio yn erbyn canlyniadau gwirioneddol. Mae'n amlygu'r amrywiant rhwng ffigurau eleni a'r ffigurau a gyflawnwyd y llynedd neu rhwng yr hyn a gyflawnwyd mewn gwirionedd yn erbyn y ffigurau cynlluniedig.

Felly, gwyddom beth yw diben pob datganiad a byddwn yn eu hystyried ymhellach drwy ddefnyddio enghraifft o astudiaeth achos, Catterline, sef cwmni ffuglennol a seiliwyd ar fusnes gwirioneddol.

Mae'r adran hon yn dibynnu llawer ar y defnydd o daenlenni. (Os yw hon yn sgil nad ydych yn meddu arni eto, efallai y byddai'n werth buddsoddi mewn cwrs byr gan fod defnyddio taenlenni yn sgil ddefnyddiol iawn wrth redeg unrhyw fusnes.) Rydym yn sôn yma am Excel sef rhaglen taenlenni gyffredin. Fodd bynnag, mae dewisiadau amgen, fel [Open Office](#) yr un mor dda. Ewch drwy bob adran yn araf, cymerwch seibiant a dewch yn

ôl at y gwaith wedyn, ond mae'n wirioneddol bwysig eich bod yn cwblhau'r adran hon os ydych yn mynd i lansio eich cwmni.

5.2.1 Llif arian parod

Mae'n hanfodol llunio llifau arian parod rhagamcanol treigl a chyfrifon elw a cholled - yn ddelfrydol gan ddefnyddio amcangyfrifon i edrych ymlaen chwe mis o leiaf. Dyma'r mesuriadau ar gyfer rheoli - hebddynt ni fyddwch yn gwybod beth yw eich dyfodol, a bydd yn anodd iawn i chi wneud cynlluniau. Drwy ddeall eich cyfrifon llif arian parod a'ch cyfrifon elw a cholled, bydd gennych fantais gystadleuol oherwydd byddwch yn gallu cynllunio i fanteisio i'r eithaf ar yr arian parod sydd ar gael a chreu elw er mwyn darparu ar gyfer ehangu yn y dyfodol a gwerthu gostyngiadau mewn prisiau.

Rydym yn mynd i edrych ar gyfrif llif arian parod a chyfrif elw a cholled er mwyn deall eu pwysigrwydd. Nid yw'r termau a ddefnyddir yn rhai cyfrifyddu, a thybir y bydd y rhan fwyaf o sefydliadau yn defnyddio cyfrifydd i lunio'r fantolen a'r cyfrifon blyneddol. Mae'r ffocws yma ar ddysgu sut i ddefnyddio llif arian parod ac elw a cholled fel dulliau rheoli - nid ar ddatblygu sgiliau rhywun sy'n cadw cyfrifon neu gyfrifydd.

Byddwn yn trafod sut i lunio tablau llif arian parod ac elw a cholled gan gyfeirio at astudiaeth achos yn seiliedig ar y cwmni ffuglennol Catterline. Byddwn hefyd yn ystyried pa mor werthfawr yw'r wybodaeth yn y tablau hyn i wneud penderfyniadau busnes effeithiol a sut y mae'n ffordd o fonitro iechyd eich menter newydd. Y cam cyntaf y bu'n rhaid i Hannah, rheolwr gyfarwyddwr Catterline, ei gymryd er mwyn bodloni ei rheolwr banc oedd llunio taenlen syml er mwyn gweld i ble yr aiff yr arian (cynhyrchwyd ym mis Mawrth ym 1lwyddyn 1).

Astudiaeth achos: Cefndir Catterline

Mae Catterline yn gwmni bach uwch-dechnoleg newydd ei sefydlu sy'n cyflogi pum person. Mae Catterline yn cynhyrchu synhwyrdd ar gyfer tanciau storio olew sy'n canfod achosion peryglus o nwy sydd wedi crynhoi mewn tanciau gwag neu bron yn wag. Er mwyn gweithgynhyrchu synwryddion mae'n prynu bwrdd cylched a gynhyrchir yn unol â'i ddyluniad yn Tsieina a bwrdd trosglwyddydd radio a weithgynhyrchir yn unol â'i ddyluniad yn Ne Korea. Mae Catterline yn gosod y ddwy gydran hyn mewn bocs wedi'i selio gyda synhwyrdd gosodedig ynddo a gynhyrchir yn y Swistir, gan wifro'r holl gydrannau a rhaglennu'r sglodyn ar un o'r byrddau i union ofynion y cwmni olew a fydd yn prynu'r synwryddion.

Hannah yw sylfaenydd y cwmni, y rheolwr gyfarwyddwr a dylunydd y synhwyrdd. Austin yw'r cyfarwyddwr gwerthu, ac mae wedi gweithio fel arbenigwr diogelwch i gwmni olew mawr. Ceir tri cyfosodwr lled-fedrus ac mae Hannah yn gwneud y gwaith rhaglennu terfynol. Mae Hannah wedi gweithio allan y costau am y 18 mis cyntaf. Mae Austin wedi cytuno ar gyflog o £4,000 y mis am y chwe mis cyntaf ac yna £4,000 ynghyd â phump y cant o'r gwerthiannau pan fydd y cwsmer yn talu am y nwyddau. Telir y costau meddiannaeth, sy'n cwmpasu trethi, rhent a thrydan, bob mis i'r landlord.

Ni fydd unrhyw werthiannau (na chyfosodwyr) am y pum mis cyntaf tra bod Austin yn cwblhau archebion ar gyfer eu hanfon ym mis Awst. Caiff yr archeb ei gosod ym mis Mawrth a bydd yn cymryd tri mis i weithgynhyrchu'r nwyddau. Gwnaethant archebu byrddau a bocsys ym mis Ionawr i ddosbarthu ym mis Mehefin er mwyn bodloni'r galw disgwylidig. Pan symudwyd i'r safle ym mis Ionawr, roedd angen £20,000 arnynt o ran

offer ac adnoddau. Rhaid i Hannah dalu am gydrannau ym mis Mai cyn iddynt gael eu hanfon. Bydd cwsmeriaid a gaiff nwyddau ym mis Awst yn talu amdanynt ym mis Medi; Tri deg diwrnod yw telerau Catterline.

Mae ymchwiliad rhagarweiniol gan Hannah ac Austin wedi sicrhau eu harcheb gyntaf. Byddent yn disgwyl gweld archeb debyg ym mis Tachwedd ym Mlwyddyn 1 i anfon y nwyddau fis yn ddiweddarach ac unwaith eto ym mis Mawrth a mis Ebrill ym Mlwyddyn 2 i'w hanfon fis yn ddiweddarach. Mae Hannah wedi buddsoddi £30,000 o'i harian ei hun yn y fenter gychwynnol, ac mae Austin wedi buddsoddi £20,000. Maent wedi cytuno ar derfyn benthyca o £150,000 gyda'r banc wedi ei warantu ar dŷ Hannah. Mae'r banc am weld cyfrifon elw a cholled a llifau arian parod am y 15 mis nesaf. Mae'r adran wedi'i lliwio yn [nhaenlen llif arian parod](#) Catterline a ddarparwyd fel ffeil Excel yn dangos ffigurau hanesyddol, ac mae'r adran heb ei lliwio yn dangos ffigurau rhagamcanol.

Mae tabl llif arian parod Hannah yn anghyflawn o hyd oherwydd mae'n rhaid iddi gyfrifo'r balans arian parod cronol hollbwysig namyn ei holl gostau sefydlog a newidiol. Mae tabl llif arian parod Catterline eisoes yn cynnwys cyfoeth o wybodaeth ac yn rhoi rhyw awgrym o ba mor amrywiol y mae'r gweithgarwch busnes yn debygol o fod. Fodd bynnag, yr elw a wneir yw'r wybodaeth wirioneddol werthfawr, ac mae'n anghyflawn ar hyn o bryd.

Tasg 33: Rhagamcanu llif arian parod (dros 18 mis)

1. Gorffennwch [daenlen llif arian parod Catterline](#), sy'n amcanestyniad llif arian parod yn y bôn sy'n ystyried effeithiau gwerthiannau credyd.
2. Rhestrwch y casgliadau y gallwch ddod iddynt.
3. Cwblhewch eich amcanestyniad llif arian parod 18 mis eich hun.
4. Rhestrwch y meysydd o bryder posibl.

Discussion

Y darn pwysig cyntaf o wybodaeth sy'n dod i'r amlwg o'r data yn y tablau yw bod Hannah yn ystod misoedd Gorffennaf, Awst, Tachwedd a Rhagfyr ym Mlwyddyn 1 wedi bod yn beryglus o agos at ei therfyn benthyca banc. Pe bai rhywbeth yn mynd o'i le ar yr arian sy'n dod i mewn, gallai hi fod mewn trafferth. Ym misoedd Chwefror, Mawrth ac Ebrill ym Mlwyddyn 2 mae wedi mynd dros y terfyn yn sylweddol. Bydd angen iddi fonitro'r llif arian parod yn ofalus.

Yr ail bwynt pwysig sy'n dod i'r amlwg yw, cyn cwblhau ei chyfrif elw a cholled cyntaf, ei bod yn ymddangos bod ei llif arian parod yn dangos £50,150 ar y diwedd, sydd bron yn hafal i'r arian cychwynnol a fuddsoddwyd. Nid yw wedi cynhyrchu unrhyw arian parod ar hyn yn ôl pob tebyg erbyn diwedd y cyfnod. Mae'n ansicr iawn a yw wedi gwneud elw cyffredinol hyd at fis Mehefin ym Mlwyddyn 2. Bydd hi hefyd yn gorfod monitro ei rhagolygon o ran elw ac addasu ei gweithrediad er mwyn sicrhau elw - neu fel arall ni fydd y banc yn hapus.

5.2.2 Cyfrif elw a cholled

Er mwyn penderfynu a wnaed elw mae angen i ni lunio cyfrif elw a cholled. Mewn cyfrif llif arian parod, caiff arian sy'n dod i mewn ac allan ei gofnodi yn y mis pan fydd yr arian yn gadael neu'n cyrraedd. Mae gwahaniaeth hollbwysig o ran cyfrif elw a cholled. Caiff arian sy'n dod i mewn ac allan ei gofnodi pan gaiff ei anfonebu, nid pan ddaw'r arian parod i mewn (mewn geiriau eraill, pan eir i ddyled neu gredyd). Os oes gennych werthiant a gaiff ei ddosbarthu ym mis Ebrill gyda thaliad amdano ym mis Mai, mae'r cyfrif elw a cholled yn dangos y gwerthiant ym mis Ebrill, ond mae'r llif arian parod yn dangos yr arian yn cyrraedd ym mis Mai. Yn yr un modd, dangosir pryniant ar gyfer ei ddosbarthu ym mis Chwefror gyda thaliad amdano yn ddyledus ym mis Mawrth yn y cyfrif elw a cholled fel mis Chwefror, ac yn y llif arian parod fel mis Mawrth.

Astudiaeth achos: Cyfrif elw a cholled Catterline

Mae cyfrif elw a cholled yn ddull o ddangos yr hyn sy'n digwydd dros gyfnod o amser. Ni fydd Hannah yn gorfod llunio mantolen nes ei bod wedi masnachu am 12 mis ar ddechrau Blwyddyn 1. Mae mantolen yn dangos y sefyllfa ar un adeg benodol ac fe'i defnyddir i lunio adroddiad i i randdeiliaid, buddsoddwyr, partneriaid ac ati.

Cyfrifydd yw'r person gorau i lunio mantolen. Dylai cyfrifon llif arian parod ac elw a cholled gael eu paratoi bob mis gan y rheolwyr i'w helpu i reoli'r busnes. Mae'r banc yn codi 10 y cant bob blwyddyn ar Hannah ar ei therfyn credyd (y balans negyddol bob mis yn y llif arian parod) felly mae ei chyfrif elw a cholled yn edrych yn debyg i hyn: [Taenlen llif arian parod wedi ei chwblhau](#) a [Taenlen elw a cholled](#).

Gan edrych ar ddiwedd y rhes elw a cholled cronol, gallwn weld bod Hannah wedi gwneud colled o £3,749. Os adiwch y taliadau llog banc at ei gilydd gallwch weld y byddai wedi gwneud elw pe nai bai wedi bod yn cario terfyn credyd mawr. Bydd Hannah yn mynd y tu hwnt i'w therfyn credyd.

Mae'r banc yn annhebygol o gytuno ar hyn ar adeg sefydlu'r cwmni, yn enwedig pan fo benthyca yn mynd mor bell y tu hwnt i'r terfynau cytûn. Hefyd, mae'r gyfradd llog yn golygu bod Catterline wedi gwneud colled erbyn mis Mehefin ym Mlwyddyn 2 - wyth mis ar ôl sefydlu'r cwmni

Tasg 34: Sefyllfaoedd o ran elw a cholled

Gan ddefnyddio'r daenlen rydych newydd ei chwblhau ar gyfer Catterline, rhowch gynnig ar y sefyllfaoedd canlynol.

1. Beth sy'n digwydd os rhannwn gyflenwadau Catterline yn ddau ddosbarthiad, fis ar wahân ar gyfer pob swmp, yn hytrach na'r un dosbarthiad presennol?
2. Beth sy'n digwydd os gwnawn gyflenwi mewn dau swmp yn hytrach nag un ar ddiwedd y tri mis o weithgynhyrchu?
3. Beth sy'n digwydd os newidiwn fanciau i un sy'n cynnig cyfradd o 7.5 y cant ar derfynau credyd?
4. Sut y gallai Hannah gadw o fewn ei therfyn credyd a gwneud elw o fewn deunaw mis i sefydlu'r cwmni?

Defnyddiwch y daenlen i brofi eich cynigion.

Astudiaeth achos: Problem colled Catterline

Roedd yn ddefnyddiol iawn i Hannah ei bod hi wedi gwneud amcangyfrif o lif arian parod ac elw a cholled 18 mis. Mae bellach yn gallu gweld dwy broblem. Ym misoedd Chwefror, Mawrth ac Ebrill ym Mlwyddyn 2, mae wedi mynd y tu hwnt i'w therfynau benthyca. Wrth gwrs, un posibilrwydd yw cael y banc i gytuno ar y terfynau newydd sydd eu hangen sef £228,000. Fodd bynnag, ni fydd hyn yn datrys y broblem colled.

Un ateb rhannol fyddai cyd-drafod â chyflenwyr y byrddau a'r ces. Ar hyn o bryd mae'n rhaid iddi dalu ymlaen llaw - efallai y gallai hi dalu amdanynt pan gânt eu dosbarthu? Pe gellid cytuno ar hyn, yna byddai'r llif arian parod yn edrych fel yr [Amcangyfrif elw a cholled](#).

Mae hyn wedi helpu ychydig, er enghraifft, ym mis Mai mae'r terfyn credyd ond yn £9,500 o gymharu â'r £104,500 gwreiddiol, bydd hyn yn helpu gyda'r taliadau llog, ond nid yw'n mynd i'r afael â'r broblem mewn gwirionedd. Gallai wneud mân addasiadau pellach - er enghraifft, gallai Austin gytuno i'w fonws am y ddwy flynedd gyntaf gael ei dalu dri mis yn hwyr. Bydd hyn i gyd yn helpu ychydig a gall olygu y bydd yn gwneud elw bach ar ôl 18 mis. Fodd bynnag, bydd y terfyn credyd uchaf sy'n ofynnol dros £220,000 o hyd.

Rhaid i Hannah gymryd camau gweithredu cadarn: gallai cyd-drafod y posibilrwydd o gael terfyn credyd uwch gyda'r banc, gwerthu mwy o gynhyrchion, lleihau ei chostau neu gynyddu ei phris gwerthu i ddatrys y broblem hon.

Drwy gynnal yr amcangyfrif o lif arian parod ac elw a cholled mae Hannah wedi gallu dod i'r casgliad nad yw ei busnes yn broffidiol ar ôl 18 mis a bod angen cyfleusterau benthyca ychwanegol arni i ddarparu cyfanswm o £228,000 am ddau fis.

Mae defnyddio taenlenni i rag-gyfrifo llif arian parod ac elw a cholled yn hanfodol wrth sefydlu unrhyw fusnes. Hefyd, mae'r taenlenni yn caniatáu i chi wneud cyfrifiadau 'beth os' yn gyflym. Yn yr enghraifft uchod, gwnaethom gyfrifiad i weld 'beth os nad oes rhaid i ni dalu am gyflenwadau ymlaen llaw?' Hyd yn oed i rywun nad yw'n arbenigo mewn gwneud taenlenni, dylai'r cyfrifiad hwn gymryd llai na phum munud.

5.2.3 Amcangyfrif o elw a cholled

Tasg 35: Adolygu'r rhagolwg llif arian parod

Adolygwch y rhagolwg llif arian parod a gwblhawyd gennych ar gyfer eich syniad busnes yn gynharach yn yr adran hon.

1. Cynhaliwyd ymarfer 'beth os' ar eich amcanestyniad llif arian parod drwy amrywio newidynnau allweddol.
Os oeddech yn gallu nodi pryderon neu ansicrwydd, amrywiwch y rhain fel eu bod yn uwch ac yn is na'ch amcangyfrifon; os nad oes gennych unrhyw bryderon penodol, amrywiwch faint eich gwerthiannau tuag i lawr 20 y cant a nodwch yr effeithiau, yna cynyddwch eich prif gostau 20 y cant a nodwch yr effeithiau.
2. Diwygiwch eich rhagolwg llif arian parod 20 y cant tuag i lawr i adlewyrchu rhagolwg mwy pesimistaidd a'i ail-greu ar ffurf amcanestyniad o elw a cholled

dros 18 mis, gan sicrhau eich bod yn rhoi cyfrif am yr holl drafodion pan fydd yn debygol y byddwch yn mynd i ddyledion a chredydau yn hytrach na phan fydd yr arian parod yn mynd i mewn ac allan.

3. Gan ddefnyddio eich amcanestyniad elw a cholled, amcangyfrifwch eich gofynion cyfalaf ar gyfer y 18 mis cyntaf ar ôl lansio'r busnes.

Cymerwch beth amser i ymarfer cyfrifiadau 'beth os' ar y taenlenni llif arian parod ac elw a cholled. Mae ymgysylltu â'r broses hon yn hanfodol i'ch llwyddiant yn y cyfnod cyn cychwyn y busnes a'r cyfnod cyn ei lansio. Efallai yr hoffech hefyd edrych ar rai o'ch atebion chi. Os nad ydych eisoes wedi gwneud hynny gall fod yn fanteisiol i chi fuddsoddi mewn pecyn taenlenni syml.

Mae cadw cyfrifon misol cywir nid yn unig yn eich helpu i wybod beth yw sefyllfa eich busnes ond mae'n hanfodol hefyd wrth geisio codi arian a magu hyder yng ngallu eich busnes. Nid oes yn rhaid i'r cyfrifon fod yn gymhleth ar gyfer cychwyn busnes bach. Mae rhai busnesau yn dyfeisio eu taenlen eu hunain; mae rhai yn prynu taenlen syml gan eu cyfrifydd, a all gysylltu â system anfonebu, er bod llawer yn dechrau gyda gweithdrefn syml â llaw. Weithiau, ar ôl cwblhau cyfrifon syml am ychydig fisoedd, rydych yn sylweddoli bod pethau eraill ar gael y byddai'n ddefnyddiol i chi eu casglu hefyd.

Os yw cwblhau'r datganiad elw a cholled ar gyfer Catterline yn fwy nag yr ydych am ei wneud ar y cam hwn, yna ceisiwch weithio allan beth y gallai'r llinellau fod ar gyfer busnes bwyd Gwyneth.

Tasg 36: Elw a cholled

Cwblhewch y tabl yn [Cofnodi elw a cholled](#), gan nodi pa wybodaeth y dylai Gwyneth ei chasglu/mesur yn eich barn chi yn rheolaidd bob mis wrth iddi ddechrau ei busnes.

Discussion

Ein barn ni yw hyn - efallai ein bod wedi methu rhywbeth gan mai profiad o redeg y busnes yw'r ffordd orau o weithio allan beth sydd ei angen arnoch. Bydd sefydlu arferion syml ar y dechrau yn ddefnyddiol iawn wrth i chi dyfu a phrysuro mwy.

Tabl 8

Incwm	Gwariant
Gwerthiannau o bob marchnad a ffair fwyd	Cynhwysion
Gwerthiannau uniongyrchol ar safle'r cwmni	Deunyddiau pecynnu
Gwerthiannau corfforaethol	Llithriant a chynhyrchion a ddifethwyd
Samplau am ddim a fersiynau maint prawf	Yswiriant - defnyddio car at ddibenion busnes
	Prynu car a chostau gweithredu
	Cyfarpar arlwy a pharatoi
	Biliau cartref uwch oherwydd cynhyrchiant
	Deunydd ysgrifennu
	Costau marchnata a hyrwyddo
	Taliadau banc
	Ffioedd ac yswiriant cyfrifwyr

5.3 Offer rheoli ariannol

Rydym wedi edrych ar y gwaith o lunio a diwygio'r cyfrifon llif arian parod ac elw a cholled. Mae'r rhain yn fwy pwerus nag y maent yn ymddangos ar yr olwg gyntaf. Gallant ddarparu:

- **Rhagolwg terfyn credyd banc:** mae'r llif arian parod yn galluogi'r terfyn credyd banc tebygol i gael ei gyfrifo. Mae hyn yn ein galluogi i ragweld lle mae gennym broblemau, a gweithiwch ateb allan.
- **Elw:** ni fyddwn yn goroesi os na wnawn elw. Mae'r elw a cholled yn ein galluogi i brofi ein model busnes ar gyfer proffidioldeb - ac addasu.
- **Rhagolwg o'r gyllideb:** cyllideb, mewn gwirionedd, yw'r ffigurau a roddwn yn y ddwy daenlen ar gyfer y misoedd i ddod. Mae'r taenlenni yn ein galluogi i fod yn hyblyg gyda'r cyllidebau hyn a gofyn cwestiynau 'beth os'. Byddwn hefyd yn gallu nodi amrywiannau yn y gyllideb.
- **Cyfrifo risg:** mae gallu 'beth os' taenlenni yn ein galluogi i ystyried y risgiau mwyaf a gweld pa effaith y gallent ei chael. Yn achos Catterline, un risg fyddai amrywiadau mewn arian cyfred. Gallai'r banc awgrymu i Hannah ei fod yn ddoeth ystyried y risg y bydd ein harian cyfred yn dibrisio 10 y cant. Byddai'r daenlen yn galluogi Hannah i weld beth fyddai pris cynyddol y cydrannau yn ei olygu i'r llif arian parod a'r elw.
- **Buddsoddi:** mae'r taenlenni yn ein galluogi i nodi anghenion buddsoddi yn y dyfodol a bylchau posibl mewn cyllid. Gallai Catterline elwa at fuddsoddiad o £100,000, ond bydd y cyfrif elw a cholled yn dangos pa elw y gellid ei gynhyrchu pe bai'r buddsoddiad yn lleihau terfyn credyd y banc. Byddai'r taenlenni hefyd yn dangos i ddarpar fuddsoddwyr sut yr oedd disgwyl i'r cwmni berfformio yn y dyfodol. Mae rhai sefydliadau yn cynhyrchu rhagolygon llif arian parod ac elw a cholled am dair blynedd er mwyn gwneud hyn:

Tasg 37: Offer rheoli ariannol

Ystyriwch effeithiau'r newidiadau hyn. Gwnewch yr addasiadau ar eich copi o daenlen llif arian parod Catterlinea ddefnyddiwyd yn [Tasg 33](#) a [Thasg 34](#).

1. Beth os yw'r cydrannau yn costio 10 y cant yn fwy?
2. Beth pe bai buddsoddwr yn cynyddu cyfalaf £100,000 ym mis Ionawr ym Mlwyddyn 2?

Dylai hefyd fod yn glir o'r dadansoddiad uchod y gall y llinellau credyd y gall busnes sydd newydd ei sefydlu eu cyd-drafod (fel arfer â'i fanc) effeithio'n gryf ar hyblygrwydd y busnes. Ar y cyfan, mae banciau o gymorth mawr os cânt eu hysbysu ymlaen llaw am broblem o ran llif arian parod lle mae angen ystyried lefelau terfyn credyd. Gwelant y rhagrybudd hwn fel arwydd bod gan y rheolwyr y rheolaethau priodol ar waith. Ar y llaw arall, nid yw sefydliad sy'n canfod ei fod newydd fynd y tu hwnt i'w derfyn credyd cytûn yn creu argraff fawr arnynt.

Bydd y llif arian parod ar gyfer y 18 mis nesaf - a gaiff ei ddiweddarau bob mis - yn rhoi rhagrybudd i Hannah o unrhyw broblemau llif arian parod ac yn ei galluogi i ddelio â'r broblem neu gysylltu â'r banc i drafod trefniadau credyd.

Mae cwestiynau 'beth os' yn hanfodol er mwyn lleihau risgiau ar y cychwyn. Wrth lunio cynllun busnes mae'n anodd iawn rhagweld yr holl newidiadau a allai ddigwydd yn yr amgylchedd allanol, yn enwedig newidiadau yng ngwerthiannau eich cynnyrch neu wasanaeth. Bydd defnyddio taenlen i weld canlyniadau newidiadau posibl yn eich galluogi i leihau risg a chael cynllun wrth gefn os bydd gostyngiad neu gynnydd sydyn mewn gwerthiannau.

5.3.1 Elw, costau a mantoli'r gyllideb

Dylai unrhyw sefydliad sy'n gwneud elw, trwy ddiffiniad, wneud elw. Ni ddylai sefydliad dielw fynd i ddiffyg, ac efallai y bydd angen iddo gynhyrchu gwared ('elw' mewn termau masnachol). Un o swyddogaethau hollbwysig y cyfrif elw a cholled (a allai fod yn gyfrif gwared a diffyg mewn termau anfasnachol) yw rhagweld ymlaen llaw yr elw neu'r golled debygol ar unrhyw gam yn y dyfodol. Bydd hyn yn dangos a yw'r gweithrediad yn hyfyw. Rhennir y costau yn ddau brif fath: y rhai sy'n ymwneud â lefel y cynnyrch neu'r gwasanaeth a gynhyrchir, a'r rhai sy'n bodoli beth bynnag fo lefel y cynnyrch neu'r gwasanaeth a gynhyrchir.

Gelwir y rheini sy'n bodoli waeth beth fo lefel y cynnyrch neu'r gwasanaeth a gynhyrchir yn **gostau sefydlog** (neu **orbenion**). Maent yn cynnwys eitemau fel treuliau swyddfa a gweinyddol, cyflogau'r perchnogion a'r cyfarwyddwyr, cyflogau rheolwyr, rhent a threthi. Yn amlwg, rhaid talu'r rhain neu ni all y cwmni barhau. Mae lefel y costau sefydlog yn aros yn sefydlog ar gyfer ystod o gynhyrchion neu wasanaethau a ddarperir. Wrth gwrs, os oes cynnydd enfawr yn y cynhyrchion neu'r gwasanaethau a ddarperir, yna efallai y bydd angen swyddfeydd mwy o faint a mwy o reolwyr, a fydd yn codi'r costau sefydlog.

Gelwir y costau hynny sy'n uniongyrchol gysylltiedig â lefel cynhyrchu nwyddau neu ddarparu gwasanaethau yn **gostau amrywiol** ac maent yn cynnwys cost deunyddiau a gwasanaethau, cost cyfleustodau sy'n uniongyrchol gysylltiedig â chynhyrchu neu ddarparu gwasanaethau, cyflogau gweithwyr sydd ond yn gysylltiedig â chynhyrchu neu ddarparu gwasanaethau, ac eitemau eraill sy'n uniongyrchol gysylltiedig â chynhyrchu neu ddarparu gwasanaethau. Bydd y costau amrywiol hyn yn codi wrth i gynhyrchiant neu wasanaethau a ddarperir gynyddu, a byddant yn gostwng wrth i gynhyrchiant neu wasanaethau a ddarperir leihau. Gall y cynnydd a'r gostyngiad fod yn llyfn ac yn uniongyrchol gysylltiedig â maint - felly yn achos Catterline, byddai cynnydd mewn cynhyrchiant yn arwain at gynnydd tebyg yn y gost amrywiol a gynrychiolir gan y byrddau cylched. Gall ddigwydd fesul cam hefyd felly byddai costau llafur y cyfosodwyr yn aros yn sefydlog nes bod y maint sydd ei angen yn galw am gyflogi cyfosodwr arall lle y byddai'r costau amrywiol yn codi oherwydd y cyflog i gyfosodwr arall.

Tasg 38: Costau sefydlog ac amrywiol

Meddyliwch yn ôl i'r wybodaeth y dylai **Gwyneth** ei chasglu yn eich barn chi. Beth fyddai'n gostau 'sefydlog' a beth fyddai'n gostau 'amrywiol' yn eich barn chi?

Gall cost cynhwysion amrywio drwy gydol y flwyddyn a gall prisiau petrol godi a gostwng bob mis. Bydd cyfarpar sydd ei angen i baratoi'r cynhyrchion yn gost sefydlog.

Mae'r rhan fwyaf o'r costau hyn yn rhai amrywiol.

Defnyddir y ddau fath hyn o gost i amcangyfrif gwerthiannau lle y mantolir y gyllideb. Wrth i werthiannau gynyddu, bydd y cyfraniad (y gwahaniaeth rhwng gwerthiannau neu werth

gwasanaeth a chostau amrywiol) hefyd yn cynyddu. Pan fydd lefel yr incwm o werthiannau yn cwmpasu'r costau sefydlog, gelwir hyn yn mantoli'r gyllideb. Bydd gwerthiannau sy'n uwch na hyn yn cyfrannu at elw net y busnes; ni fyddant o reidrwydd yn golygu bod gan fusnes yr arian parod angenrheidiol i dalu ei ddyledion. Rhaid i'r llif arian parod benderfynu hynny.

Astudiaeth achos: Mantoli cyllideb Catterline

Mae busnes Hannah bron yn mantoli'r gyllideb ar ddiwedd 18 mis. Mewn geiriau eraill, mae ar adeg lle nad yw'n gwneud elw nac yn gwneud colled. Pan fantolir y gyllideb, mae'r gwerthiannau yn talu'r costau i gyd yn llwyr. Yr adeg pan fydd yn gwybod ei bod wedi mantoli'r gyllideb yw pan fydd gostyngiad mewn costau neu gynydd mewn gwerthiannau yn cynhyrchu elw - bydd wedi talu ei chostau gweithredu i gyd.

Yn gyffredinol, mae sefydliadau'n ceisio nodi'r adeg pan fantolir y gyllideb er mwyn dangos iddynt hwy eu hunain, y banciau a'r buddsoddwyr eu bod wedi cyrraedd man lle y dylai'r busnes fod yn sefydliad hyfyw.

5.3.2 Cyfrifo risg

Prin iawn yw'r gweithrediadau lle nad oes unrhyw risg o gwbl! Er mwyn bod yn llwyddiannus, rhaid i sefydliad asesu risgiau yn y dyfodol a naill ai paratoi ar eu cyfer neu weithio allan sut i'w hosgoi. Ar ôl eu nodi, gall effaith ariannol risg gael ei fesur drwy ddefnyddio cyfrifiad 'beth os'. Yn Nhasg 37, gwnaethoch gyfrifo'r hyn a fyddai'n digwydd pe bai arian cyfred yn dibrisio, gan achosi i gydrannau gostio 10 y cant yn fwy. Mae hyn wedi mesur y risg o ddibrisiant mewn arian cyfred. Gall Hannah edrych yn awr ar y gost hon a gweithio allan a ddylai brynu arian cyfred er mwyn diogelu costau ei chydrannau. Bydd y banc yn ei helpu gyda'r cyfrifiad, ac yn dyfynnu cost yr arian cyfred.

Tasg 39: Cyfrifo risg

1. Faint o risgiau y mae Hannah yn eu hwynebu? Rhestrwch gymaint ag a gallwch.
2. Nodwch y rhai sy'n debyg i'r rhai y teimlwch y gallech eu hwynebu.

Discussion

Efallai eich bod wedi meddwl am:

- dibrisiant mewn arian cyfred/amrywiadau mewn cyfraddau
- cynnydd yng nghostau cludiant
- cynnydd yng nghostau trydan
- dirywiad yn y diwydiant o'leu sy'n arwain at lai o archebion
- cynnydd mewn cyflogau cenedlaethol.

Mae llawer mwy siŵr o fod. Gellir amcangyfrif y rhain a gwneud cyfrifiad 'beth os' i weithio allan yr effaith. Pan fydd yr effaith yn hysbys, gellir asesu tebygolrwydd y risg a phenderfynu ar y camau i'w cymryd.

5.3.3 Datganiadau'r gyllideb

Mae cyllideb yn gyfle i gymharu perfformiad yn y gorffennol â pherfformiad bwriadedig yn y gorffennol a rhoi amcangyfrif o berfformiad yn y dyfodol y gellir ei fonitro. Fel arfer rhoddir manylion am gyllideb yn fisol - fel arfer am flwyddyn ymlaen llaw o leiaf, gyda'r flwyddyn ddiwethaf fel cymhariaeth.

Defnyddir cyllideb i ateb dau gwestiwn.

- Sut rydym wedi perfformio o gymharu â'n perfformiad disgwyliedig?
- Sut rydym yn disgwyl perfformio yn y dyfodol?

Gall cyllideb gymryd sawl ffurf, ond (yn achos Hannah) lle y rhagamcenir llif arian parod am 12 mis, gall hyn ddod yn sail ar gyfer y gyllideb.

Yn ogystal â'r ffigurau ariannol yn y gyllideb, gall ystadegau eraill, megis allbynnau menunedau a throsiant staff, gael eu cynnwys fel rhagolwg a mesur o berfformiad yn y gorffennol. Gelwir y gwahaniaeth rhwng yr hyn a fwriadwyd a'r hyn a gyflawnwyd mewn gwirionedd yn **amrywiant** ac mae archwilio amrywiannau ynghyd â nodi eu hachosion yn ddull rheoli hanfodol. Mae amrywiannau yn dangos y ffordd i reolwyr gywiro camgymeriadau a all sicrhau bod y sefydliad yn parhau i fod ar y trywydd iawn i lwyddo.

Astudiaeth achos: Catterline - creu cyllideb

Drwy gymryd cyfrifiadau'r daenlen ymlaen i fis Mehefin ym Mlwyddyn 2, mae Hannah, i bob diben, yn creu cyllideb. Mae'n nodi beth fydd y referniw a'r alldaliadau yn ei barn hi. Mae cyllideb yn galluogi Hannah i gynllunio ar gyfer ei dyfodol - yn enwedig os yw'n cynnal cyfrifiadau 'beth os' (gwneud y gyllideb yn 'hyblyg' i bob diben). Gall y gyllideb hefyd ei galluogi i farnu ei pherfformiad yn y gorffennol a nodi ble roedd y canlyniadau gwirioneddol yn wahanol i'r disgwyl ('amrywiannau'). Er mwyn i hyn ddigwydd mae angen diweddaru'r taenlenni llif arian parod ac elw a cholled gyda ffigurau gwirioneddol ar ddiwedd bob mis. Mae Hannah yn gwneud hyn ar ddiwedd mis Mehefin ym Mlwyddyn 1. Mae ei thaenlen elw a cholled yn edrych fel y [Gyllideb elw a cholled](#) hon.

Mae Hannah yn argraffu ei thaenlenni llif arian parod ac elw a cholled bob mis ac yn eu cadw mewn ffolder. Gall gymharu'n hawdd yr hyn a oedd yn mynd i ddigwydd yn ei barn hi ym mis Mehefin â'r hyn a ddigwyddodd mewn gwirionedd. Ceir amrywiant o ran costau'r cyfosodwyr a'r costau meddiannaeth. Mae hyn wedi cynyddu diffyg y llif arian parod £1,200. Mae ymchwiliad yn dangos bod cyfosodwr yn absennol o'r gwaith oherwydd salwch a bod y gweddill wedi gorfod gweithio goramser er mwyn parhau i gynhyrchu'r nifer ofynnol. Ar gyfer y gwaith goramser, roedd angen trydan ychwanegol, a gynyddodd y costau meddiannaeth. Mae Hannah wedi nodi'r amrywiant yn ei chyllideb ac wedi canfod y rheswm, a gall nawr weld yn hawdd beth y gwnaeth y penderfyniad i weithio goramser ei gostio mewn gwirionedd i'r cwmni.

Tasg 40: Cyllideb ar gyfer taenlen fasnachu'r flwyddyn gyntaf

Adolygwch yr asesiadau a wnaethoch hyd yn hyn am eich anghenion o ran adnoddau. Gan ystyried eich cyfrif elw a cholled rhagamcanol, defnyddiwch eich taenlen i lunio cyllideb ar gyfer eich blwyddyn gyntaf o fasnachu a fydd yn eich galluogi i fonitro eich cynnydd.

5.3.4 Mantolen

Er nad ydym yn mynd i ymdrin â mantolenni yma yn fanwl - mae hynny'n rhywbeth y credir y dylai cyfrifydd ymdrin ag ef - bydd disgrifiad byr yn ddefnyddiol.

Mae mantolen yn mantoli neu'n cyfateb y ffynonellau cyllid â'r adnoddau a ariennir gan y ffynonellau cyllid hyn, ar un adeg benodol. Yr arfer yw paratoi un fantolen ar ddechrau cyfnod ariannol ac un arall ar y diwedd. Os yw gwerth net sefydliad yn cynyddu neu'n lleihau yn ystod y cyfnod hwnnw, caiff y gwahaniaeth ei esbonio yn ôl yr hyn y mae'r datganiadau llif arian parod ac elw a cholled yn ei ddweud wrthym am weithrediadau a chyllid yn ystod y flwyddyn. Felly mae'r fantolen, elw a cholled a llif arian parod i gyd yn gysylltiedig â'i gilydd.

5.4 Crynodeb

Yn yr adran hon rydych wedi:

- edrych ar yr heriau ariannol allweddol sy'n wynebu entrepreneuriaid heddiw
- archwilio'r ffyrdd gwahanol niferus o godi arian ac wedi ystyried y rhai mwyaf priodol ar gyfer eich busnes
- deall y gwahaniaeth ym mhob un o'r datganiadau ariannol allweddol sy'n ofynnol gan unrhyw fusnes, y datganiad llif arian parod, y cyfrif elw a cholled, y fantolen a datganiadau'r gyllideb
- edrych ar ddadansoddiad o fantoli'r gyllideb yn seiliedig ar gostau sefydlog ac amrywiol
- gweld sut y gall y datganiadau hyn helpu i reoli risg busnes.

Nawr agorwch yr AGCB (neu'r [templed](#)) a myfyriwch ar y gweithgareddau a gwblhawyd yn yr adran hon. Adolygwch ganlyniad pob gweithgaredd ac atebwch y cwestiynau yn Adran 4 o'r AGCB. Er y bydd y gweithgareddau hyn yn cymryd peth amser i chi eu cwblhau, maent yn hanfodol wrth gynllunio blwyddyn gyntaf eich busnes. Bydd angen y wybodaeth hon a llawer mwy siŵr o fod ar fanc neu unrhyw ffynhonnell ffurfiol o arian ar gyfer eich busnes.

6 Beth nesaf?

Deilliant dysgu cyffredinol y cwrs yw gallu paratoi cynllun busnes ar gyfer busnes newydd, gan ystyried manteision ac anfanteision byw mewn lleoliad gwledig.

Wrth weithio drwy'r uned hon rydych wedi ystyried yr holl bosibiliadau ar gyfer eich busnes.

Y cwestiynau hollbwysig yn awr yw:

- Ar ôl gwneud yr holl waith paratoi yma, beth yw'r camau nesaf a gymerwch?
- A ydych wedi argyhoeddi eich hun fod eich syniad yn gynllun busnes hyfyw? A fydd gwireddu eich syniad yn arwain at y ffordd o fyw rydych yn ei dymuno?
- A ydych yn barod am waith caled?
- A ydych yn barod i gael y pleser o weithio i chi eich hun, o ymateb i adborth gan eich cwsmeriaid?
- A ydych yn glir p'un a yw byw mewn lleoliad gwledig yn creu heriau ychwanegol, manteision neu ddim yn gwneud unrhyw wahaniaeth o gwbl i chi?

Cyn gwneud eich penderfyniad terfynol, byddai'n ddefnyddiol pe baech yn cwblhau eich Adolygiad o Gynnydd y Cynllun Busnes (AGCB). Os ydych wedi ei gwblhau wrth i chi fynd drwy'r cwrs yna neillt uwch amser yn awr i'w adolygu.

Edrychwch ar yr adrannau cynnar eto yng ngoleuni'r hyn rydych wedi ei ddysgu o'r uned gyfan. Byddai'n anghyffredin pe na baech yn newid rhai elfennau o'ch gwaith cynharach, gan eich bod bellach wedi cael y cyfle i ddatblygu eich syniadau ymhellach.

Efallai eich bod wedi penderfynu newid eich syniad busnes yn llwyr, ac mae hynny'n iawn. Fodd bynnag, at ddiben yr AGCB, cofnodwch y daith darganfod a ddaeth â hi i'r casgliad hwnnw. Yna gallwch fyfrio ar eich dysgu ac ailadrodd y broses ar gyfer eich syniad busnes newydd neu ddiwygiedig.

Cyfeiriwyd eisoes at yr AGCB fel crynodeb o gynllun busnes. Fodd bynnag, mae sawl fformat yn bosibl ar gyfer cynllun busnes. Ar y dechrau gwnaethom nodi amrywiaeth o sefydliadau a all gynnig help a chymorth. Gobeithio eich bod wedi cysylltu â hwy eisoes a'u bod wedi eich helpu i lunio eich dull gweithredu. Os nad ydych, efallai ei fod yn adeg dda yn awr i gysylltu â hwy, gan eich bod wedi cwblhau eich AGCB.

6.1 Adolygu rhywfaint o gyngor ymarferol

Gan grynhoi'r hyn yr ydym wedi ei ddysgu, gallwn lunio rai negeseuon allweddol:

- cael gweledigaeth strategol glir
- gosod amcanion penodol
- cynnal ymchwil i'r farchnad
- llunio cynllun syml - rhagweld tair blynedd ymlaen llaw
- dadansoddi cyfyngiadau o ran amser a chyfyngiadau personol - datrys unrhyw anghydfodau, e.e. plant, gwyliau, oriau gwaith, ardaloedd gweithio, salwch yn y teulu neu eich salwch chi
- ystyriwch yr unigedd gwledig - systemau cymorth, seilwaith gan gynnwys band eang ac ati materion diogelwch personol, teithio

- dod o hyd i rwydweithiau lleol - grwpiau, cyngor, cymorth, arian - beth sydd ar gael?
- gweithio gyda mentor neu gefnogwr os yw'n bosibl
- penderfynwch fynd amdani!

Rydych wedi ystyried yr holl elfennau hyn, weithiau ar ffurf ychydig yn wahanol, a chi sy'n penderfynu pa rannau o'r cyngor a roddwyd yma sy'n bwysig i chi.

Wrth i chi gwblhau'r AGCB, ystyriwch y materion hyn drosoch eich hun. Cofiwch fod yn rhaid i'ch nodau personol fod yn unol â'ch nodau busnes er mwyn i'r fenter newydd roi boddhad i chi.

Pob lwc!

Dywedwch wrthym am eich profiad o astudio'r cwrs hwn

Hoffem gael unrhyw adborth y gallwch ei roi i ni ar eich profiad o astudio'r cwrs hwn gan y bydd yn cyfrannu at ddatblygiadau'r cwrs yn y dyfodol ac yn helpu i wella'r profiad i fyfyrwyr newydd. Os oes gennych ychydig funudau i gwblhau ein ffurflen werthuso ar-lein byddem yn ddiolchgar iawn. Caiff unrhyw sylwadau a wnewch eu cadw'n gyfrinachol.

[Ffurflen werthuso ar-lein](#)

Adnoddau

Adolygiad o Gynnydd y Cynllun Busnes

1 Gosod y cefndir ar gyfer busnes gwledig

- [Tasg 2: Gweledigaeth - tabl bywyd a busnes](#)
- [Tasg 4: Cwestiynau gwerthoedd](#)

2 Ymchwilio i'r syniad busnes

- [2.2 Ffynhonnell gyffredin o syniadau busnes arloesol](#)
- [2.5 Ffynonellau o newid sy'n deillio o ffactorau STEEP](#)
- [Tasg 10: Ffactorau STEEP](#)
- [Tasg 11: Templed rhanddeiliaid](#)
- [Tasg 11: Templed gofynion rhanddeiliaid](#)
- [Tasg 12: Dadansoddiad o'r pum grym](#)

3 Cwsmeriaid, marchnadoedd, cystadleuaeth a phrisio

- [Tasg 15: Anghenion cwsmeriaid](#)
- [Tasg 21: Templed tabl archwilio rhwydwaith](#)
- [3.3.1 Camau yn y broses ymchwil i'r farchnad](#)
- [3.4.2 Strategaethau prisio](#)

4 Galluoedd ac adnoddau

- [Tasg 24: Tabl proses drawsnewid](#)
- [4.3 Dadansoddiad o anghenion swydd](#)
- [Tasg 26: Gofynion o ran adnoddau](#)
- [Tasg 28: Dadansoddiad SWOT](#)

5 Cyllid a gwybodaeth

- [Tasg 33: Tabl llif arian parod](#)
- [5.2.1 Taenlen llif arian parod wedi ei chwblhau](#)
- [5.2.1 Taenlen elw a cholled](#)
- [5.2.1 Amcangyfrif o elw a cholled](#)
- [5.2.1 Cyllideb elw a cholled](#)
- [Tasg 36: Cofnodi elw a cholled](#)

Mae'r cynnwys wedi'i drwyddedu o dan drwydded creative commons; rydym yn eich annog i aildddefnyddio, diwygio, ailgymysgu ac ailddosbarthu ond gofynnwn eich bod yn cydymffurfio â'r canlynol:

- nodwch y Brifysgol Agored fel y ffynhonnell
- nid yw'r drwydded yn caniatáu defnydd masnachol
- rhannwch ddiwygiadau a gwelliannau â ni
- os byddwch yn eu rhannu, gofynnwch i chi wneud hynny gyda'r un drwydded a'r rhyddid sydd gennych.

Am ragor o wybodaeth, ewch i
[Ailddefnyddio cynnwys OpenLearn a chwestiynau eraill ar eiddo deallusol.](#)

Dolenni

[Busnes Cymru](#)
[Canolfan Sgiliau CADARN](#)
[Partneriaeth Arloesi'r Ddraig Cymorth Addysg Uwch yn Ne-orllewin Cymru](#)
[Cynllun Datblygu Gwledig Cymru](#)
[Rhwydweithiau Mentrau Cymdeithasol Cymru](#)
[Startup Cymru](#)
[Wales.com](#)
[Canolfan Gydweithredol Cymru](#)
[Arsyllfa Wledig Cymru](#)
[Rhwydwaith Gwledig Cymru](#)

References

- Andrews, K. (1971) *The Concept of Corporate Strategy*, Homewood, Ill. R.D. Irwin.
- Booms, B. a Bitner, M. (1981) 'Marketing strategies and organisation structures for service firms', yn Donnelly, J. a George, W. (gol.) *Marketing of Services*, Chicago, Ill. Y Gymdeithas Farchnata Americanaidd.
- Buzan, T. (2002) *How to Mind Map*, Llundain, Thorsons, Cyhoeddwy Harper Collins.
- Chandler, A. (1962) *Strategy and Structure*, Cambridge, Mass. MIT Press.
- Curry, N. (2008) *Different Interpretations of Economic Performance in Rural England*, papur trafod.
- Dibb, S., Simkin, L., Pride, W. and Ferrell, O.C. (1998) *Marketing Concepts and Strategies*, 3ydd rhifyn, Llundain, Houghton Mifflin.
- Drucker, P. (1985) *Innovation and Entrepreneurship*, Efrog Newydd, Harper & Row, t. 30.
- Freeman, R. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Marshfield, Mass. Cyhoeddwy Pitman.
- Harding, R. (2009) 'The business of recovery', HSBC research, Tachwedd 2009, Delta Economics.
- Hein, J., Ilbery, B. and Kneafsey, M. (2006) 'Distribution of local food activity in England and Wales: An index of food relocalisation', *Regional Studies*, cyf. 40, rhif 3, tud. 289–301.
- Henderson, B. (1984) *The Logic of Business Strategy*, Cambridge, Mass. Ballinger.
- Hill, C. and Jones, T. (1992) 'Stakeholder agency theory', *Journal of Management Studies*, Rhif 2, tud. 131–54.
- Kotler, P. (2003) *Marketing Management*, rhifyn 11, Llundain, Prentice Hall.
- Marsden, T., Banks, J. and Bristow, G. (2000) 'Food supply chain approaches: Exploring their role in rural development', *Sociologia Ruralis*, cyf. 40, rhif 4, Hydref 2000.
- McCarthy, E. (1987) *Basic Marketing: A Managerial Approach*, 9fed rhifyn, Homewood, Ill. Irwin.

- McClelland, D. (1968) 'Achievement and entrepreneurship: a longitudinal study', *Journal of Personality and Social Psychology*, cyf. 1, rhif 4, tud. 389–92.
- SYG (2013) 'Annual Mid-year Population Estimates, 2011 and 2012'. Ar gael ar-lein yn <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/pop-estimate/population-estimates-for-uk-england-and-wales-scotland-and-northern-ireland/mid-2011-and-mid-2012/stb—mid-2011—mid-2012-uk-population-estimates.html> (Ar gael 21 Tachwedd 2013).
- Prahalad, C. and Hamel, G. (1990) 'The core competence of the organisation', *Harvard Business Review*, cyf. 90, tud. 79–93.
- Porter, M. (1985) *Competitive Advantage*, Efrog Newydd, The Free Press.
- Porter, M. (1998) 'Clusters and the new economics of competition', *Harvard Business Review*, Tachwedd/Rhagfyr tud.. 77–90.
- Rogers, E. (1962) *The Diffusion of Innovations*, Efrog Newydd, The Free Press.
- Schumpeter, J. (1934) *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Gwasg Prifysgol Harvard.
- Slee, R. (2008) 'Sustainable solutions: dreams, dilemmas, dangers', cynhadledd Rural Futures, Rural Futures: Dreams, Dilemmas, Dangers, Prifysgol Plymouth, DU.
- Arsyllfa Wledig Cymru (2009) 'Deep rural localities'. Ar gael ar-lein http://www.walesruralobservatory.org.uk/sites/default/files/DeepRuralReport_Oct09_0.pdf (Cyrchwyd 21 Tachwedd 2013).
- Arsyllfa Wledig Cymru (2006) 'The significance of public sector employment in rural Wales'. Ar gael ar-lein yn <http://www.walesruralobservatory.org.uk/sites/default/files/FINAL%2520PUBSECT%2520report8.pdf> (Ar gael 21 Tachwedd 2013).
- Llywodraeth Cymru (2013) 'Cynllun Datblygu Gwledig Cymru'. Ar gael ar-lein yn <http://wales.gov.uk/topics/environmentcountryside/farmingandcountryside/cap/ruraldevelopment/rural-development-plan-for-wales-2014-2020/?lang=en> (Ar gael 9 Rhagfyr 2013).
- Llywodraeth Cymru (2011) 'Dadansoddiad maint o fusnesau yng Nghymru, 2011'. Ar gael ar-lein yn <http://wales.gov.uk/docs/statistics/2011/111027sdr1982011en.pdf> (Ar gael 21 Tachwedd 2013).
- Wikipedia (2013) 'Economy of Wales'. Ar gael yn https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Wales (Ar gael 9 Rhagfyr 2013).
- Zappela, S. and Gray, C. (2006) *Impact of E-commerce on Consumers and Small Firms*, Llundain Ashgate.

Acknowledgements

Heblaw am ddeunyddiau trydydd parti a lle nodir yn wahanol ([gweler y telerau ac amodau](#)), mae'r cynnwys hwn ar gael o dan [drwydded 2.0 Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike](#)

Mae'r deunydd a gydnabyddir isod yn Berchnogol ac fe'i defnyddir o dan drwydded (nid yw'n destun Trwydded Creative Commons). Cydnabyddwn yn ddiolchgar y ffynonellau canlynol am ganiatâd i atgynhyrchu deunydd yn yr uned hon:

Darlun uned: © [Philip Halling](#) a drwyddedir i'w [ailddefnyddio](#) o dan: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/>

Figure 3: © LivingImages/iStockphoto.com

Figure 4: © Claudiad/iStockphoto.com

Figure 5: © petrograd99/iStockphoto.com

Figure 6: © Nicolas McComber/iStockphoto.com

Figure 7: © dardespote/iStockphoto.com

Figure 8: © alacatr/iStockphoto.com

Gwnaed pob ymdrech i gysylltu â pherchnogion hawlfraint. Os ydym wedi anwybyddu unrhyw un mewn camgymeriad, bydd y cyhoeddwyr yn fwy na pharod i wneud y trefniadau angenrheidiol ar y cyfle cyntaf.

Peidiwch â cholli'r cyfle:

1. Ymunwch â'r 200,000 o fyfyrwyr sy'n astudio gyda'r Brifysgol Agored ar hyn o bryd. [<http://www.open.ac.uk/choose/ou/open-content>]

2. Wedi mwynhau hwn? I gael rhagor o wybodaeth am y pwnc hwn neu i gael cipolwg ar ein holl ddeunydd cyrsiau am ddim ewch i OpenLearn. [<http://www.open.edu/openlearn/>]

3. Y tu allan i'r DU? Mae myfyrwyr mewn mwy na chant o wledydd yn astudio cymwysterau ar-lein [<http://www.openuniversity.edu/>] gan gynnwys MBA yn ein Hysgol Fusnes ag achrediad triphlyg.