



Gyrfa Cymru
Careers Wales



Syniadau | Big
Mawr | Ideas
Cymru | Wales

Felly, rydych chi am fod yn entrepreneur?

Canllaw ymarferol i ddechrau busnes i bobl 12-16 oed



Llywodraeth Cymru
Welsh Government

Felly, rydych chi am fod yn entrepreneur? Wel, rydych chi mewn cwmni da! Mae yna dros bum miliwn¹ o bobl yn y DU ar hyn o bryd yn astudio neu'n gweithio yn ystod y dydd ac yn rhedeg busnes yn eu hamser hamdden. Yng Nghymru, dechreuodd mwy o fusnesau newydd yn 2023 nag mewn unrhyw flwyddyn flaenorol hyd yma², a chyda chymaint o gymorth ar gael, mae'n wir yn un o'r lleoedd gorau i fyw os ydych am fod yn entrepreneur.

Nid yw'n hawdd, ond os oes gennych chi syniad busnes gwych, digon o egni, a'ch bod yn barod i ddysgu, dyma'r adnodd i chi.

Gadewch i ni blymio i mewn...



YMWARTHODIAD: Mae'r llyfryn hwn wedi'i fwriadu at ddibenion gwybodaeth yn unig ac nid yw'n gyfystyr, nac wedi'i fwriadu i ffurfio, unrhyw fath o gyngor cyfreithiol nac ariannol. Ni all Gyrfa Cymru fod yn gyfrifol am unrhyw golled neu ddifrod uniongyrchol, anuniongyrchol neu ganlyniadol o ganlyniad i'r wybodaeth yn y cyhoeddiad hwn. Ar adeg cyhoeddi mae'r wybodaeth yn ymwneud â'r gyfraith yng Nghymru yn unig. Darperir dolenni allanol er gwybodaeth yn unig ac nid ydynt yn gyfystyr â chymeradwyaeth gan Gyrfa Cymru.

Cydnabyddiaethau:

Grŵp ffocws

Disgyblion Blynnyddoedd 8 i 12,
Ysgol Esgob Llandaf, Caerdydd

Ffilmiau entrepreneur ifanc

Gwil, Lloyd, a Joe; Ffion,
Caitlyn, Lleucu, Ellen a Tesni

Fideograffydd a Golygydd

Emma Drabble

Awdur

Lorraine Allman

Dylunio

Girl & Boy Design Ltd

Mae'r canllaw hwn wedi'i ddatblygu fel rhan o gyfres o adnoddau newydd i ategu ymrwymiad hirdymor Llywodraeth Cymru i entrepreneuriaeth ieuencid.



DARGANFOD

Popeth Am Fusnes - Popeth Amdanoch Chi

5

ARCHWILIO

Eich Syniad Busnes - Eich Cwsmeriaid - Cadw Llygad

9

GWIRIO'R PRINT MÂN

Y Pethau Cyfreithiol

16

MYND ATI I GREU

Y Brand, Y Gyllideb, Hybu'r Busnes

20

OEDI A THYNNU POPETH YNGHYD

Y Cynllun Busnes

25

MYND AMDANI

Pennu Dyddiad i Lansio'ch Busnes

26

Gair i Gall Wrth Ddechrau Busnes

26

30 Syniad Busnes i Bobl Ifanc 12-16 oed

29

Rhestr Termau

30



Rhennir y llyfryn hwn yn bedair prif adran. Ym mhob un fe welwch rywbeth o'r enw Y Camau Nesaf, lle bydd angen i chi wneud y gwaith!

Gallech chi wneud hyn ar eich pen eich hun, ond bydd rhai pethau y bydd angen i chi eu trafod gyda rhywun arall. **Y naill ffordd neu'r llall, bydd angen llyfr nodiadau arnoch.** Mae'n well os gallwch chi fynd trwy bob adran yn y drefn gywir, ond os oes gennych chi enw gwych ar gyfer eich busnes yn barod ac yn methu aros tan Adran 4 (Mynd Ati i Greu), beth am ysgrifennu hwn yn eich llyfr nodiadau fel y peth cyntaf?

Yn gyntaf, gadewch i ni gael y pethau sylfaenol allan o'r ffordd... A allaf ddechrau busnes os wyf yn dal yn yr ysgol ac o dan 16 oed?

Wrth gwrs y gallwch chi wneud hynny! Mewn gwirionedd, mae yna rai busnesau adnabyddus iawn a ddechreuwyd gan bobl ifanc yn eu harddegau o'u hystafelloedd gwely - meddyliwch am Subway, Yankee Candle, Tumblr ac Apple.

hunangyflogedig neu'n gyflogedig, fel unigolyn ifanc yn effeithio ar eich addysg, iechyd a llesiant, felly gwnewch yn siŵr eich bod yn trafod eich cynlluniau gydag oedolyn y gallwch ymddiried ynddo.

Ond mae yna ychydig o bethau i'w hystyried fel:

- Gwneud yn siŵr nad yw'r busnes yn eich atal rhag mynd i'r ysgol nac yn effeithio ar ba mor dda yr ydych chi'n gwneud yno.
- Cael cymorth gan oedolyn yr ydych chi'n ymddiried ynddo (rhywun dros 18 oed yr ydych chi'n ymddiried ynddo fel rhiant/gwarcheidwad, athro, cynghorydd gyrfaedd neu ffrind i'r teulu) y gallai fod angen iddo helpu gyda rhai o'r pethau cyfreithiol hefyd..

Mae'r gyfraith yn cyfyngu pryd y gallwch weithio yn ystod tymor yr ysgol, e.e. nid cyn 7am neu ar ôl 7pm, ac mae'n gosod rheolau ar gyfer oriau gwaith ar benwythnosau yn ystod y tymor a'r gwyliau yn dibynnu ar eich oedran.

Ond does bosib nad yw'r cyfyngiadau hyn yn berthnasol i rywun sy'n rhedeg ei fusnes ei hun?

Ni allwn ei wadu, nid ydynt yn berthnasol i unrhyw un sy'n hunangyflogedig (yn rhedeg ei fusnes ei hun), ond mae'r cyfyngiadau yno am reswm da iawn - mae'n bwysig nad yw unrhyw waith yr ydych yn ei wneud, boed yn

Y Camau Nesaf

- A ydych chi wedi meddwl faint o amser rydych chi am ei roi i ddechrau'r busnes? A fydd yn rhedeg yn ystod gwyliau'r ysgol neu yn ystod y tymor hefyd? Sut ydych chi'n mynd i reoli eich gwaith ysgol ac ymrwymadau eraill?
- **Trafodwch y cwestiynau hyn gyda'ch oedolyn dibynadwy, a gwnewch yn siŵr bod gennych chi ei gefnogaeth ar gyfer yr hyn rydych chi am ei wneud.**

**Os ydych chi bron yn 16 oed, ac yn ystyried gadael yr ysgol ond ddim yn siŵr beth i'w wneud nesaf, ewch i gael sgwrs gyda chynghorydd gyrfaedd neu athro i archwilio'ch opsiynau.



DARGANFOD



DARGANFOD

➤ Popeth Am Fusnes

➤ Popeth Amdanoch Chi

Rydyn ni'n mynd i ddechrau trwy edrych ar y sgiliau a'r rhinweddau y mae eu hangen i redeg busnes a'ch helpu chi i feddwl am eich sgiliau a'ch meddylfryd eich hun. Erbyn diwedd yr adran hon, bydd gennych well syniad o'r hyn y mae'n ei olygu i fod yn entrepreneur, ac a allai eich syniad busnes weithio.

POPETH AM FUSNES Beth yw entrepreneur?

Mae entrepreneur yn rhywun sy'n dechrau ei fusnes ei hun, ond efallai y bydd yn rhaid iddo gymryd ychydig o risgiau i wneud i hyn ddigwydd. Nid yw pawb yn gallu rhedeg busnes ond bydd cael yr agwedd gywir ac angerdd am yr hyn rydych am ei wneud yn bendant yn helpu.



Y Camau Nesaf

- Meddylwch am y math o unigolyn a fyddai'n dda wrth ddechrau ei fusnes ei hun.
- Pa fath o sgiliau a rhinweddau a fyddai eu hangen arno?
- A oes entrepreneur yr ydych yn ei edmygu'n arbennig?



Gwylwch y fideo yma gan Syniadau Mawr Cymru i ddarganfod mwy am beth yw entrepreneur.

Beth sy'n gwneud syniad busnes da?

I fod yn entrepreneur mae angen syniad busnes arnoch chi. Yna, mae angen ichi feddwl drwy'r syniad hwnnw:

- A ydyw'n datrys problem i bobl?
 - A allaf i wneud arian allan ohono?
 - A ydyw'n rhywbeth gwahanol i'r hyn sydd eisoes ar gael?
 - A fyddaf yn gwneud rhywbeth rwy'n ei fwynhau?
- Os ydych chi'n gweithio o gwmpas gwaith ysgol ac nad oes gennych chi lawer o arian, efallai y bydd angen i chi feddwl am syniad sy'n golygu y gallwch chi wneud y canlynol:
 - Gweithio gartref
 - Gweithio oriau hyblyg o amgylch gwaith ysgol ac ymrwymadau eraill
 - Dechrau'r busnes heb lawer o arian **(cyfalaf)**

Y Camau Nesaf

- A ydyw eich syniad busnes yn un da? Rhestrwch pam rydych chi'n meddwl ei fod, a thrafodwch hynny.
- A oes lle y gallwch ei ddefnyddio yn eich cartref i redeg eich busnes? Sawl awr ydych chi'n meddwl y bydd eu hangen i chi roi'r syniad ar waith?
- Edrychwch ar y rhestr o syniadau busnes yng nghefn yr adnodd hwn, neu edrychwch ar y **Generadur Syniadau** gan Syniadau Mawr Cymru.

Y pethau da a'r pethau nad ydynt gystal am ddechrau busnes (risgiau a buddion)

A wnaethom ni sôn nad yw'n hawdd dechrau busnes?

Nid er mwyn eich digalonni yw hyn, ond i wneud yn siŵr eich bod chi'n gwybod y bydd rhai heriau ar hyd y ffordd. Dyma rai enghreifftiau yn unig:

- Bob blwyddyn yn y DU bydd un mewn pum busnes newydd yn methu³
- Bydd dechrau busnes, hyd yn oed un rhan-amser, yn cymryd yr amser y gallech fod wedi ei ddefnyddio i fynd allan gyda ffrindiau, chwarae gemau neu wylio'r teledu.
- Gall rhedeg busnes fod yn straen – does byth digon o amser, nid yw pethau bob amser yn dilyn y cynllun, ac weithiau gall cwsmeriaid fod yn anodd.



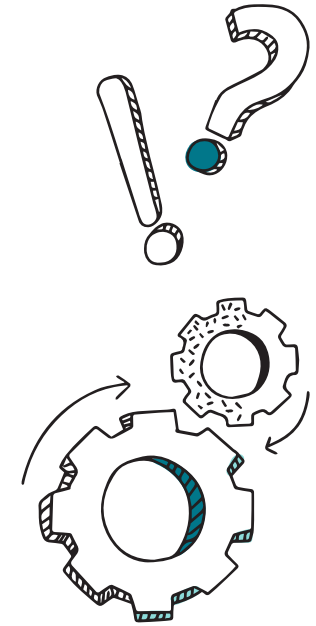
Rhai o'r pethau da am ddechrau busnes!

- Fel unigolyn ifanc, nid oes gennych chi'r holl gyfrifoldebau sydd gan oedolyn (meddylwch am forgeisi a cheir), felly mae llai i'w golli os nad yw pethau'n gweithio a mwy o arian i'w wneud!
- Gall dechrau busnes yn ifanc eich rhoi ar y blaen wrth wneud cais am swyddi neu i fynd i goleg/prifysgol oherwydd yr holl sgiliau gwych rydych chi'n eu dysgu (datrys problemau, rheoli arian, cyfathrebu, rheoli eich amser, a llawer mwy).
- Mae eich ymennydd yn gweithio'n gyflymach na'r rhan fwyaf o oedolion⁴, sy'n golygu y gallwch chi ddysgu ac addasu'n gyflym.

³nerdwallet.com ⁴Sciencedaily.com

➤ Beth yw eich teimladau ynglŷn â'r datganiadau hyn? Efallai eich bod chi'n meddwl nad oes diben dechrau busnes newydd os oes un o bob pump yn methu bob blwyddyn. Neu efallai eich bod chi'n edrych ar hyn mewn ffordd wahanol ac yn canolbwyntio ar y pedwar o bob pum busnes newydd sydd yn llwyddo?

➤ Meddylwch sut y gallai entrepreneur ymateb i'r datganiadau hyn.



Y Camau Nesaf

- Pa bethau da eraill am ddechrau busnes y gallwch chi feddwl amdanynt?
- Beth yw'r un peth sy'n eich cyffroi fwyaf?

POPETH AMDANOCH CHI

Peidiwch â neidio heibio i'r adran hon! Nid yw'n hawdd gweithio ar eich pen eich hun, ond mae'n rhan bwysig iawn o wneud eich busnes yn llwyddiant, ac o weithio allan beth neu bwy fydd ei angen arnoch i'ch helpu.

- A ydych chi'n meddwl bod gennych chi'r hyn y mae ei angen i ddechrau busnes?
- A ydych chi'n rhoi'r gorau iddi yn hawdd, neu'n ceisio gweithio trwy broblemau?
- A ydych chi'n barod i roi'r gorau i rywfaint neu'r cyfan o'ch bywyd cymdeithasol i wneud i hyn weithio?

Hyd yn oed os ydych chi'n hyderus am ddechrau busnes, mae'n werth cael sgwrs â phobl o'ch cwmpas fel teulu, ffrindiau neu athrawon. Gofynnwch iddynt am eu barn am y math o sgiliau a doniau sydd gennych - efallai y cewch eich synnu, ac efallai y byddwch yn meddwl am rai syniadau busnes cwbl newydd.

Mae yna gwis gwyh ar-lein o'r enw **Enterprise Catalyst**. Dim ond 10 munud y mae'n ei gymryd i'w wneud ac mae'n rhad ac am ddim. Byddwch yn cael adroddiad personol sy'n dangos eich agweddau tuag at fenter (busnes) yn ogystal â'r pethau sy'n eich ysgogi (sy'n gwneud i chi eisiau gwneud pethau).



Y Camau Nesaf

- Cwblhewch y cwis **Enterprise Catalyst** - dim ond 10 munud y mae eu hangen!
- Siaradwch â ffrindiau, teulu, athrawon a chynghorwyr gyrfaoedd am eich syniad busnes, a'r math o sgiliau a doniau sydd gennych yn eu barn nhw.
- Os oes bylchau yn eich sgiliau, meddylwch am bwy a allai eich cynorthwyo gyda'r rheini.

Efallai y byddwch yn teimlo ychydig yn betrusgar wrth siarad â phobl am eich syniad busnes, ond byddant am eich helpu a'ch cefnogi chi. Bydd gan bobl sydd wedi bod yn yr un sefyllfa â chi, sef newydd ddechrau busnes, lawer o awgrymiadau da i'w rhannu hefyd, a byddant yn gallu taflu goleuni ar ddiwydiannau penodol, felly gwnewch y gorau o'ch amser gyda nhw.



ARCHWILIO



ARCHWILIO

- Eich Syniad Busnes
- Eich Cwsmeriaid
- Cadw Llygad

Gadewch i ni edrych ar eich syniad busnes yn fwy manwl, gan gynnwys cwsmeriaid, cystadleuwyr a phrisiau.

EICH SYNIAD BUSNES

Un o'r prif resymau y mae busnes yn methu yw diffyg cynllun. Mae cael syniad yn eich pen yn iawn, ond bydd ysgrifennu pethau i lawr am eich syniad busnes a'r nodau yr ydych chi am eu cyflawni yn helpu i'w wireddu.

Yn **DARGANFOD** fe wnaethoch chi edrych ar yr hyn sy'n gwneud eich syniad busnes yn un da. Gadewch i ni bellach edrych ar hynny yn ychydig yn fwy manwl.



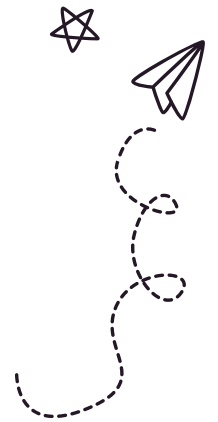
Y Camau Nesaf

Edrychwch yn ôl ar **DARGANFOD** i'ch atgoffa'ch hun beth sy'n gwneud eich syniad busnes yn un da.

- ▶ A fyddwch chi'n gwerthu cynnyrch (lemonêd, cacennau, gemwaith) neu wasanaeth (golchi ceir, dylunio graffig, trwsio cyfrifiaduron)?
- ▶ Nodwch yn ysgrifenedig o ble rydych chi'n mynd i redeg y busnes a pha mor aml y byddwch chi'n ei redeg, e.e. yn ystod gwyliau'r ysgol neu drwy gydol y flwyddyn.
- ▶ Wedyn gosodwch rai nodau ynghylch pryd rydych chi am i'r busnes ddechrau, a faint o werthiannau rydych chi am eu gwneud.

PEIDIWCH Â PHOENI OS NA ALLWCH FEDDWL AM NODAU PENODOL AR HYN O BRYD – CEISIWCH DDYCHMYGU'R BUSNES YMHEN YCHYDIG FISOEDD A SUT RYDYCH CHI'N MEDDWL Y BYDD YN EDRYCH AC YN TEIMLO PAN FYDD YN LLWYDDIANNUS.

DALIWCH ATI 



CADW LLYGAD

Gelwir rhywun sy'n gwerthu'r un cynnyrch neu wasanaeth â chi yn **gystadleuydd**. Byddant hefyd yn gystadleuydd os ydynt yn gwerthu rhywbeth tebyg iawn i'r hyn yr ydych chi yn ei werthu.

- Pwy sy'n gwerthu'r un cynnyrch neu wasanaeth â chi neu gynnyrch neu wasanaeth sy'n debyg i'ch un chi?
- Faint o dâl maen nhw'n ei godi?
- Pam y bydd cwsmeriaid yn dewis prynu gyda chi ac nid ganddyn nhw?

AWGRYM DA DEFNYDDIOL



Enw: Gwil

Busnes: Llyfrau Nodiadau GM - Llyfrau nodiadau wedi'u hysbrydoli gan deithio; Llyfrau Cymraeg

Wedi dechrau'r busnes: Yn 16 oed

Dysgwch ragor am Gwil a'i fusnes drwy wyllo'r ffilm fer hon

“BYDDWCH YR HYN NA CHEWCH CHI GAN ERAILL, A DALIWCH ATI. FE GYRHAEDDWCH CHI Bwynt lle rydych chi'n gwerthu pethau, mewn un penwythnos, fe wnes i drosiant o £300 mewn gwerthiannau.”

Y Camau Nesaf

Rhestrwch o leiaf dau reswm pam y bydd rhywun yn prynu gennych chi ac nid gan gystadleuydd. Os na allwch feddwl am rai, mae'n debyg na fydd eich cwsmeriaid yn gallu gwneud hynny chwaith!

- Beth sy'n gwneud eich busnes yn wahanol i gystadleuydd?
- Gofynnwch i ffrind neu aelod o'r teulu eich helpu i ddarganfod mwy am eich cystadleuwyr.

- Ymwelwch â'u gwefannau
- Darllenwch eu hadolygiadau ar-lein
- Edrychwch ar eu cyfrifon cyfryngau cymdeithasol

Dysgwch gymaint ag y gallwch am yr hyn y maent yn ei wneud yn dda, a dim cystal.



Darllenwch **'Pwy yw'r Gystadleuaeth' gan Busnes Cymru.**



DALIWCH ATI ➔

EICH CWSMERIAID (A PHRSIAU)

Gallech fod â'r syniad busnes gorau yn y byd, ond heb gwsmeriaid (a gwerthiannau) does dim busnes.

➤ Pwy sy'n mynd i brynu oddi wrthyh chi?

➤ Faint y byddan nhw'n ei dalu?

Gelwir dod o hyd i'r atebion i'r ddau gwestiwn hyn yn **ymchwil i'r farchnad**.

Gadewch i ni edrych ar bwy sy'n mynd i brynu oddi wrthyh chi. Gelwir hyn yn ddemograffeg.

➤ Beth yw eu hoedran, neu a oes ystod oedran, e.e. unigolion rhwng 16 a 25 oed?

➤ A ydyn nhw'n byw yn lleol, ar draws y DU, neu'n fyd-eang?

➤ Faint o bobl o'r oedran hwnnw sydd yn yr ardal honno? Mae hyn yn rhoi syniad i chi am faint y farchnad yr ydych yn ceisio ei chyrraedd.

Mae **proffilio cwsmeriaid** yn ffordd o helpu i ddarganfod pwy yw eich cwsmer delfrydol. Gallai hyn gynnwys eu hoedran a'u rhyw a pha blatfformau cyfryngau cymdeithasol y maent yn eu defnyddio ac ati. Mae hefyd yn bwysig ceisio darganfod unrhyw **'anfanteision posibl'** (rhywbeth a allai eu hatal rhag prynu oddi wrthyh, e.e. gallai argyfwng costau byw olygu nad oes ganddynt gymaint o arian ag arfer).

Gallai enghraifft o broffil cwsmer fod fel a ganlyn:

- 14-25 oed
- Yn treulio y rhan fwyaf o'i amser ar TikTok
- Yn well ganddo bethau wedi'u gwneud â llaw / gan grefftwy'r yn hytrach nag wedi'u gweithgynhyrchu ar raddfa fawr.
- Anfantais bosibl - arian cyfyngedig i'w wario oherwydd argyfwng costau byw



Y Camau Nesaf

- Ewch i wefan y **Swyddfa Ystadegau Gwladol** gydag oedolyn dibynadwy i ddod o hyd i wybodaeth am ddata poblogaethau ar gyfer eich busnes megis faint o bobl o ba oedran sy'n byw ble.
- Nesaf, rhestrwch ffyrdd yr hoffech chi eu defnyddio i gyrraedd darpar gwsmeriaid i ofyn iddynt am wybodaeth megis faint y byddent yn ei dalu am eich cynnyrch neu wasanaeth. Gallai hyn gynnwys arolygon ar-lein neu siarad â nhw'n uniongyrchol.

Y Camau Nesaf

- Nodwch fanylion eich cwsmer delfrydol yn ysgrifenedig, gan gwmpasu meysydd fel ei oedran, ei leoliad, ei ryw, a'r plattform cyfryngau cymdeithasol y maen hoffi ei ddefnyddio.
- Peidiwch ag anghofio meddwl am unrhyw **'anfanteision posibl'**.

Faint fydd cwsmeriaid yn ei dalu am eich cynnyrch neu wasanaeth?

Nid yw'n beth da codi tâl o £5 am rywbeth pan fydd cwsmeriaid ond yn fodlon talu £1. Mae yna lawer o ffyrdd o ddarganfod faint fydd cwsmeriaid yn barod i'w dalu am eich cynnyrch neu wasanaeth megis siarad â nhw wyneb yn wyneb, gwneud arolwg ar-lein, neu chwilio am wybodaeth ar-lein.



Y Camau Nesaf

- Penderfynwch ar sut rydych chi'n mynd i ddarganfod faint fydd cwsmeriaid yn fodlon talu, a gwnewch gynllun ar gyfer pryd rydych chi'n mynd i wneud hyn. Gall eich oedolyn dibynadwy eich helpu gyda thaflen arolwg neu i greu arolwg ar-lein. A oes unrhyw wefan ar-lein a allai fod â'r wybodaeth y mae ei hangen arnoch?
- Pan fyddwch chi'n siarad â chwsmeriaid, meddyliwch am bryd y byddwch chi'n rhedeg y busnes (e.e. yn ystod gwyliau'r ysgol) a cheisiwch ddarganfod a fydd hyn yn addas iddyn nhw. Os na, efallai y bydd angen i chi ailfeddwl am amseriadau.

Y Pris Cywir

A chithau'n gwybod bellach faint mae cwsmeriaid yn dweud y byddan nhw'n fodlon ei dalu am eich cynnyrch neu wasanaeth, mae'n bwysig sicrhau eich bod chi'n gallu gwneud rhywfaint o arian (**elw**) naill ai i chi ei gadw, ei roi i elusen, neu ei roi yn ôl yn y busnes. Bydd angen i chi gyfrifo faint fydd cost sefydlu a rhedeg y busnes, ac a fydd codi'r hyn y mae'r cwsmer yn dweud y byddai'n fodlon ei dalu yn gwneud digon o elw i chi. Dyma enghraifft o fusnes cynnyrch:



Mae'r enghraifft hon yn dangos y bydd codi £1 am wydraid o lemonêd cartref yn fwy na thalu'ch costau ac yn gwneud elw da. Wrth gwrs, os oes rhaid i chi dalu am unrhyw un o'r eitemau yr oeddech yn meddwl y byddent yn rhad ac am ddim, yna bydd eich elw yn llai, fel y dangosir ar y dudalen nesaf:

Busnes: Standin lemonêd, i'w redeg o gartref yn ystod gwyliau'r ysgol

Codi £1 am bob gwydraid o lemonêd cartref (yn seiliedig ar **ymchwil i'r farchnad**)

I sefydlu'r busnes mae angen y canlynol arnaf: Lemonau, peiriant gwasgu sudd lemonau, dŵr pefriog, jygiau, gwydrau, bwrdd, baneri, posteri, rhestr brisiau.

Costau cychwyn:

I werthu 50 gwydraid o lemonêd, bydd angen i mi brynu 40 lemon a 6 photel o ddŵr pefriog. Bydd hyn yn costio £15. Gallaf gael benthg jygiau, peiriant gwasgu sudd, bwrdd a baneri gan deulu/ffrindiau, a fydd hefyd yn fy helpu am ddim gyda phosteri a rhestr brisiau.

50 gwydraid o lemonêd @ £1 yr un
= £50 o **incwm gwerthiant**

Tynnu **costau** o £15

= £35 o **elw** (arian i mi ei gadw) am bob 50 gwydraid a werthir

AWGRYM DA DEFNYDDIOL

“DECHREUODD POBL DDWEUD BOD HYN YN CŴL IAWN, ‘ALLA I BRYNU HWN...?’ AC ROEDDWN I’N TEIMLO, ‘O WAW, MAE POBL MEWN GWIRIONEDD YN PRYNU FY STWFF, MAE HYN YN WALLGOF, EFALLAI Y GALLAF YN WIRIONEDDOL DDECHRAU BUSNES GYDA HYN’”



Enw: Ffion

Busnes: Barefoot Tech – Ategolion wedi'u hailgylchu wedi'u creu o siwtiau gwlyb a deunyddiau chwaraeon dŵr.

Wedi dechrau'r busnes: Yn 22 oed

Dysgwch ragor am Ffion a'i busnes drwy wyllo'r ffilm fer hon.

DALIWCH ATI

£1 y gwydraid o lemonêd cartref
(yn seiliedig ar **ymchwil i'r farchnad**)

Costau cychwyn:

I werthu 50 gwydraid o lemonêd, bydd angen i mi brynu 40 lemon a 6 photel o ddŵr pefriog. **Bydd hyn yn costio £15.** Hefyd mae angen i mi brynu baneri (£5) a pheiriant gwasgu sudd (£2) a thalu am argraffu poster i a rhestr brisiau (£10), sydd i gyd yn dod i gyfanswm o £17. Gallaf gael benthyg bwrdd o gartref.

50 gwydraid o lemonêd @ £1 yr un
= £50 o **incwm gwerthiant**

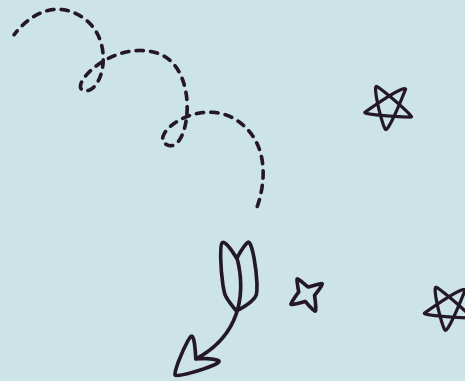
Tynnu **costau** o £32

= £18 o **elw**
(arian i mi ei gadw)
am bob 50 gwydraid a werthir

➤ O edrych ar yr ail enghraifft, a fydddech chi'n newid y pris a godir am wydraid o lemonêd er mwyn i chi allu gwneud mwy o elw?

➤ Faint fydddech chi'n ei godi?

➤ A ydych chi'n meddwl y bydd y newid yn y pris yn effeithio ar faint o gwsmeriaid a fydd yn prynu oddi wrthydych?



Mae **priso** (gweithio allan faint i'w godi er mwyn i chi dalu eich costau a gwneud elw) yn rhan bwysig o wneud eich busnes yn llwyddiant.



Y Camau Nesaf

➤ Gan ddefnyddio'r enghreifftiau fel canllaw, yn awr, cyfrifwch faint rydych chi'n mynd i'w godi am eich cynnyrch neu wasanaeth eich hun, gan ystyried yr **ymchwil i'r farchnad** yr ydych chi wedi ei gwneud. Sut mae hyn yn cymharu â'r tâl y mae eich **cystadleuwyr** yn ei godi? Cofiwch, os ydych chi'n cynnig gwasanaeth, bydd angen i chi gyfrifo faint o amser y bydd yn ei gymryd i chi ddarparu'r gwasanaeth yn ogystal ag unrhyw eitemau y bydd angen i chi eu prynu i allu ei gynnig.

➤ Mae mwy o wybodaeth am gostau, pris a gwerth yn **Busnes Cymru**.

Gelwir costau cychwyn hefyd yn gostau 'cyfalaf**' - mae'r rhain ar gyfer pethau y mae angen i chi eu prynu unwaith yn unig i'ch helpu i sefydlu'r busnes, megis offer neu stoc gychwynnol. Costau rhedeg busnes (a elwir hefyd yn **orbenion**) yw pethau sy'n costio arian pan fydd eich busnes ar ei draed hyd yn oed os nad ydych yn gwerthu unrhyw beth. Gallai hyn gynnwys galwadau ffôn, trydan, teithio a hysbysebu.

➤ Os ydych chi'n dechrau busnes sy'n dibynnu ar brynu deunyddiau, gwnewch yn siŵr eich bod chi'n gwirio gyda chyflenwyr faint o dâl maen nhw'n mynd i'w godi, ac a ydyw hynny'n cynnwys dosbarthu a TAW.

Dyma enghreifftiau o brisio ar gyfer busnes sy'n gwerthu cynnyrch, a phrisio ar gyfer busnes sy'n darparu gwasanaeth.

Prisio ar gyfer busnes sy'n gwerthu cynnyrch o waith llaw
e.e. gemwaith:

- 1. Costau cyflenwyr** - cyfrifwch gyfanswm cost y deunyddiau y mae eu hangen i wneud y cynnyrch (er enghraifft, £2 yr eitem). Peidiwch ag anghofio trafod gyda chyflenwyr i geisio dod â chostau i lawr os gallwch chi, a gwiriwch bob amser fod y pris yn cynnwys cost y postio a TAW.
- 2. Cyfradd yr awr** - y gyfradd fesul awr y byddech chi'n hapus â hi ar gyfer gwneud y cynnyrch (er enghraifft, £10 yr awr).
- 3.** Wedyn gweithiwch allan beth yw'r **gost amser** trwy edrych ar faint o amser y mae pob cynnyrch yn ei gymryd i'w wneud. Gadewch i ni ddweud ei bod yn cymryd 30 munud i wneud un eitem, felly cost yr amser fydd £5.
- 4.** I weithio allan y **pris fesul eitem**, mae angen i chi wneud y canlynol:

Cost amser (£5) + cost deunyddiau (£2) = Cost o £7 yr eitem

Gall £7 ymddangos yn swm bach i'w godi, ond os yw'ch cystadleuwyr yn gwerthu'r un cynnyrch neu gynnyrch tebyg am £3, bydd yn rhaid i chi feddwl naill ai am ostwng eich pris neu feddwl am resymau pam fod eich cynnyrch chi yn well. **Ewch yn is, neu byddwch yn well** yw'r neges yma.

Prisio ar gyfer busnes sy'n darparu gwasanaeth
e.e. atgyweiriadau cyfrifiaduron:

- 1.** Gweithiwch allan **amcangyfrif o gostau rhedeg** y busnes dros flwyddyn. Gall hyn gynnwys ffôn, deunydd ysgrifennu, offer marchnata, a faint rydych am ei ennill o'r busnes. Er enghraifft, cyfanswm o £1,000 y flwyddyn.
- 2.** Nawr, nodwch yn ysgrifenedig **sawl awr sydd ar gael gennych mewn wythnos** lle y gallech chi weithio ar y busnes. Er enghraifft, 5 awr yr wythnos, dros gyfnod o 30 wythnos y flwyddyn, am ryw 65% o'r amser (efallai na fyddwch yn gallu gweithio yn ystod pob un o'r 30 wythnos sydd ar gael oherwydd eich bod yn sâl neu am fod gennych waith ysgol ychwanegol i'w wneud). Mae'r cyfrifiad yn edrych fel hyn:

$30 \text{ wythnos} \times 5 \text{ awr yr wythnos} \times 65 (\% \text{ o'r amser sydd ar gael}) \div 100 = 97.5 \text{ awr ar gael y flwyddyn}$

- 3.** I weithio allan y **pris fesul awr o wasanaeth neu am ddiwrnod**, mae angen i chi wneud y cyfrifiad fel a ganlyn:

$\text{Amcangyfrif o gost rhedeg y busnes (£1,000)} \div \text{nifer yr oriau sydd ar gael (97.5)} = \text{£10.25 yr awr neu £51.25 am ddiwrnod 5 awr.}$

Yn debyg i'r busnes sy'n gwerthu cynnyrch o waith llaw, gall hwn ymddangos yn ffigwr da, ond mae'n bwysig gwirio beth mae cystadleuwyr yn ei gynnig am yr un gwasanaeth neu wasanaeth tebyg.

Y Camau Nesaf

Unwaith y bydd gennych y cyfrifiadau ar gyfer eich busnes, ystyriwch y canlynol:

- Sut mae'r pris yn cymharu â'r tâl y mae cystadleuwyr yn ei godi?
- A ydyw'r pris yn adlewyrchu gwerth y cynnyrch neu'r gwasanaeth?
- A fydd cwsmeriaid yn fodlon talu'r pris hwnnw?



GWIRIO'R PRINT MÂN



GWIRIO'R PRINT MÂN Y Pethau Cyfreithiol

Gwyddom nad dyma'r rhan fwyaf diddorol o sefydlu busnes, ond mae'n rhaid ei gwneud! Gadewch i ni edrych ar y strwythur busnes yr ydych chi ei eisiau, a oes angen unrhyw yswiriant neu drwyddedau arnoch, sut rydych chi'n mynd i reoli arian, a rhywbeth o'r enw eiddo deallusol.

A wnaethoch chi sylwi ar yr ymwrthodiad ar dudalen flaen y llyfryn hwn? Naddo? Ewch yn ôl a chael golwg sydyn... mae 'print mân' ym mhobman. Ni ellir ei anwybyddu, felly dyma'r ffeithiau i'ch rhoi ar ben y ffordd o ran gwybod am aros ar yr ochr gywir o'r gyfraith pan fyddwch yn dechrau eich busnes.



CYFRIFON BANC

Ni fyddwch yn gallu cael cyfrif banc busnes nes eich bod yn 18 oed, ond o 11 oed gallwch agor cyfrif banc unigol yn eich enw eich hun a'i ddefnyddio ar gyfer rheoli arian yr ydych chi'n ei wneud neu'n ei wario drwy'r busnes.

Fel arfer, bydd angen oedolyn y gallwch ymddiried ynddo i roi ei ganiatâd i chi gael cerdyn debyd os ydych o dan 16 oed. Bydd angen llofnod rhiant/gwarcheidwad ar rai banciau i gytuno i chi gael y cyfrif.

Y Camau Nesaf

- ▶ Siaradwch ag oedolyn yr ydych chi'n ymddiried ynddo am sut yr ydych yn mynd i reoli'r arian sy'n mynd i mewn ac allan o'ch busnes.
- ▶ A ydych chi'n meddwl y byddai angen cyfrif banc arnoch chi, neu a allwch chi gadw cofnod papur yn unig?

Math o Fusnes

Y math o strwythur y byddwch chi'n ei sefydlu ar gyfer eich busnes. Y ddau brif fath yw:

- ▶ **Unig Fasnachwr** - busnes y mae un unigolyn yn berchen arno ac yn ei redeg (chi fyddai hwnnw!).

Mae'r rhan fwyaf o fusnesau newydd yn dechrau fel unig fasnachwr. Mae'n gyflym iawn i'w wneud a gallwch fod yn unig fasnachwr ar unrhyw oedran.

- ▶ **Cwmni cyfyngedig** - strwythur cyfreithiol a all gynnwys mwy nag un unigolyn, gan gynnwys pobl sydd â chyfrandaliadau yn y cwmni.

Ni fyddwch yn gallu sefydlu cwmni cyfyngedig nes eich bod yn 18 oed, felly nid ydym yn mynd i ddweud llawer amdano yma, heblaw ei fod ychydig yn fwy cymhleth i'w redeg oherwydd mae llawer o reoliadau (cyfreithiau) y mae'n rhaid i chi eu dilyn. Os ydych chi eisiau gwybod rhagor am beth yw cwmni cyfyngedig a pham y gallai weithio i chi, [edrychwch ar yr adran 'Cymorth'](#) ar ddiwedd yr adnodd hwn.

Y Camau Nesaf

- ▶ A ydych chi'n hapus i fod yn unig fasnachwr i ddechrau eich busnes?
- ▶ A oes rhywun y gallwch chi siarad ag ef yn lleol sy'n unig fasnachwr er mwyn i chi gael gwybod rhagor am yr hyn y mae'n ei olygu?

** Gallwch fod yn gyfarwyddwr cwmni cyfyngedig pan fyddwch yn 16 oed, ond mae'n dod gyda rhywfaint o gyfrifoldebau cyfreithiol megis sicrhau bod cyfrifon ac adroddiadau'r cwmni'n cael eu ffeilio'n gywir, felly cymerwch eich amser a dysgwch ragor am yr hyn y mae'n ei olygu cyn penderfynu. Gallwch bob amser ddechrau fel unig fasnachwr a newid i fod yn gwmni cyfyngedig yn nes ymlaen.

AWGRYM DA DEFNYDDIOL



Enw: Lleucu Ifans

Busnes: Dosbarthiadau chwaraeon Actif-i-ti i blant 3-12 oed

Wedi dechrau'r busnes: Yn 20 oed

"DECHREUWCH YN FACH... EDRYCHWCH AR Y GRANTIAU A'R HELP SYDD AR GAEL, AC YMDDIRIEDWCH YN EICH HUN, BYDDWCH YN GEFNOGOL I'CH HUN."

Dysgwch ragor am Lleucu a'i busnes drwy wyllo'r ffilm fer hon

TRETHI a, wnaethoch chi rollo eich llygaid? Daliwch sylw!

Hyd yn oed os mai rhedeg busnes rhan-amser ydych chi, fel unigolyn ifanc, efallai y bydd yn rhaid i chi dalu treth felly mae'n bwysig cadw llygad ar faint o arian a wnewch o werthu eich cynnyrch neu wasanaeth. Gallwch wneud hyd at £1,000 o werthiannau drwy eich busnes bob blwyddyn heb orfod talu treth arno, ond os ewch chi dros y swm hudol hwnnw... darllenwch ymhellach.



A OEDDECH CHI'N GWYBOD Y GALLWCH CHI ENNILL HYD AT £12,570 Y FLWYDDYN HEB FOD ANGEN TALU UNRHYW DRETH? YR ENW AR HYN YW EICH LWFANS PERSONOL.

Bydd yn rhaid i unrhyw un sy'n gwneud dros £1,000 y flwyddyn o werthiannau trwy ei fusnes gofrestru (o bosibl) i dalu treth, hyd yn oed os ydych o dan 16 oed. Felly beth mae hynny'n ei olygu mewn gwirionedd?

Yn gryno, bydd angen i chi gofrestru eich busnes (fel unig fasnachwr) gyda **CThEF (HMRC)**. Pwy? Cyllid a Thollau Ei Fawrhydi (CThEF). Dyma'r sefydliad sy'n rheoli pob math o drethi ar draws y DU ac yn gwneud yn siŵr bod pawb yn talu'r hyn y dylent.

Y Camau Nesaf

- ▶ Peidiwch â chynhyrfu! Y prif beth yw gwneud yn siŵr eich bod yn cadw cofnod o'r gwerthiannau a wnewch drwy eich busnes.
- ▶ Gall eich oedolyn dibynadwy eich helpu gyda hyn a bydd ganddo lawer mwy o wybodaeth am gofrestru gyda CThEF.

** Pan fyddwch yn 16 oed (neu ychydig cyn hynny), dylech gael rhif Yswiriant Gwladol. Rhowch hwn yn rhywle diogel gan y bydd ei angen arnoch ar gyfer llawer o bethau, gan gynnwys cofrestru'n hunangyflogedig.

YSWIRIANT A THRWYDDEDAU

Mae angen yswiriant neu drwyddedau arbennig ar rai busnesau i redeg, megis os ydych yn gwerthu bwyd neu ddiod cartref, neu os ydych yn gwneud cynnyrch sy'n dod i gysylltiad â chroen unigolyn, e.e. bomiau bath.

A allaf werthu o unrhyw le? Os ydych chi'n gwerthu eich cynnyrch o gartref, ni ddylai fod angen trwydded arnoch, ond os ydych am fynd allan a gwneud hynny ar stryd, gall fod angen trwydded 'masnachwr stryd' arnoch chi.

Un peth arall - os ydych chi'n rhedeg y busnes o gartref, gwiriwch gyda'ch oedolyn dibynadwy a ydyw hyn wedi'i gynnwys o dan y polisi yswiriant cartref.

Y Camau Nesaf

- Siaradwch â'ch oedolyn dibynadwy ynghylch a oes angen yswiriant neu drwydded arbennig i roi eich syniad busnes ar waith.
- Dysgwch am y rheolau ar gyfer cadw gwybodaeth (e.e. enwau a chyfeiriadau) am eich cwsmeriaid, a gwiriwch a oes angen hysbysu'r cwmni yswiriant cartref os ydych yn rhedeg y busnes o gartref.

EIDDO DEALLUSOL

Y darn olaf, rydyn ni'n addo...

Mae eiddo deallusol yn rhywbeth rydych chi wedi'i greu sydd mor arbennig fel bod angen ei ddiogelu i atal pobl eraill rhag ei gopïo. Mae hefyd yno i wneud yn siŵr nad ydych chi'n copïo rhywun arall! Gallai hwn fod yn logo busnes, rhai geiriau, dyfais, neu hyd yn oed god cyfrifiadur, ond gall gostio llawer o arian i ddiogelu'r rhain, felly hyd yn oed os penderfynwch fod enw eich busnes braidd yn drawiadol, gwnewch yn siŵr eich bod yn trafod pethau'n gyntaf cyn penderfynu a ydych am ddiogelu eich eiddo deallusol.

Y Camau Nesaf

- Siaradwch â'r oedolyn rydych chi'n ymddiried ynddo am ddiogelu eich syniad busnes / logo / geiriau ac ati.
- Gwnewch yn siŵr nad yw logo eich busnes, cynnyrch ac ati yn copïo (tresmasu) eiddo rhywun arall trwy wirio'r cofrestrau yn y [Swyddfa Eiddo Deallusol](#).

Nodyn am ddechrau busnes ar-lein

Mae yna lawer o ffyrdd i ddechrau busnes ar-lein a chymryd arian o werthiannau ar-lein, yn dibynnu ar y cynhyrchion sy'n cael eu gwerthu ac i ble. Bydd y rhan fwyaf o farchnadoedd sefydledig wedi gosod isafswm oedran ar gyfer gwerthwr - er enghraifft, gydag Etsy mae'n rhaid i chi fod yn 13 oed, ac ar gyfer eBay mae'n rhaid i chi fod yn 18 oed. Mae PayPal yn cynnig gwasanaeth porth talu da, ond rhaid bod gennych oedolyn 18 oed y gellir ymddiried ynddo i sefydlu'r cyfrif ar eich rhan, a bydd ffioedd hefyd.

Os ydych chi'n ystyried cael eich gwefan eich hun, bydd angen i chi sicrhau bod hon yn cael ei rhedeg yn gyfreithlon, yn ogystal â meddwl sut y bydd pobl yn dod o hyd i chi, e.e. optimeiddio peiriannau chwilio. [Gwiriwch yr adran 'Cymorth' am ddolenni i wefannau](#) a fydd yn eich helpu i feddwl am y camau hyn.

MYND ATI I GREU



MYND ATI I GREU

- Y Brand

- Y Gyllideb

- Hybu'r Busnes

Dyma lle byddwch chi'n dod yn greadigol gyda brand eich busnes, yn gweithio allan eich cyllideb, ac yn rhoi cynllun at ei gilydd i ddweud wrth bawb (neu'ch cwsmeriaid targed o leiaf!) am eich busnes.

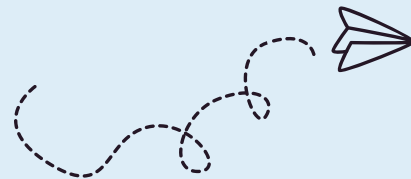
- **A wnaethoch chi nodi'n ysgrifenedig yr enw busnes gwyh hwnnw a oedd gennych yn eich llyfr nodiadau ar y dechrau?** Beth ydych chi'n ei feddwl o'r enw nawr eich bod chi wedi gwneud yr holl waith arall ar y busnes – ai dyma'r enw iawn o hyd? A ddylai gael ei addasu ychydig, neu a oes gennych chi syniad newydd sbon am enw?

Y BRAND

Gallai'r brand fod yn enw cofiadwy, yn logo, yn is-bennawd, o bosibl y tri, ond yn bendant yn rhywbeth sy'n rhoi argraff dda o'r cychwyn! Gallwch alw eich busnes beth bynnag a fynnoch ond ni ddylech ddefnyddio enw sydd eisoes wedi'i ddiogelu (gweler 'Gwirio'r Print Mân' uchod).

O ran gwneud argraff dda o'r dechrau, mae hyn i gyd yn ymwneud â sut rydych chi am i'ch busnes gael ei weld gan gwsmeriaid.

- Meddyliwch am y tro diwethaf i chi gael profiad da wrth brynu rhywbeth. Beth wnaeth argraff arnoch chi - cyflymder y gwasanaeth, y dewis o gynhyrchion, postio am ddim, gwerth am arian, staff cyfeillgar?
- A oedd / a oes ganddynt is-bennawd a ddaliodd eich llygad?



MAE ARGRAFFIADAU CYNTAF YN CYFRIF. MAENT YN GWNEUD Y GWAHANIAETH RHWNG ADEILADU SYLFAEN O GWSMERIAID FFYDDLON (POBL SY'N DOD YN ÔL ATOCH DRO AR ÔL TRO) AI PEIDIO.



Y Camau Nesaf

- Sut ydych chi am i'ch busnes wneud argraff dda o'r dechrau?
- Pa eiriau hoffech chi i gwsmeriaid eu defnyddio am eich busnes? Dyma rai: cyfeillgar, croesawgar, dibynadwy, o ansawdd.
- Lluniwch restr o syniadau ar gyfer enw ac is-bennawd eich busnes. Dangoswch eich syniadau i ddarpar gwsmeriaid a darganfyddwch beth sydd orau ganddynt a pham. Os ydych chi'n mynd i gael logo, pwy fydd yn dylunio hwn i chi?

Y GYLLIDEB

Cynllun yw cyllideb ar gyfer faint o arian rydych chi'n meddwl y bydd yn dod i mewn i'r busnes (incwm), a faint fydd yn rhaid i chi ei wario (gwariant) dros gyfnod o amser megis mis neu flwyddyn. Mae'n helpu i sicrhau bod gennych ddigon o arian ar gyfer y pethau y mae angen i chi eu prynu, ac yn eich helpu i gadw ar y trywydd iawn.

Mae'n well peidio â dechrau busnes gyda **dyled** (arian sydd arnoch chi i bobl eraill), ond bydd angen i chi ystyried sut rydych chi'n mynd i brynu eitemau i gychwyn y busnes (**cyfalaf**), a sut rydych chi'n mynd i reoli'r arian. Mae '**bootstrapping**' yn golygu dechrau busnes gyda swm bach iawn o arian. Weithiau mae **grantiau** (arian a roddir i chi nad oes yn rhaid ei dalu'n ôl) ar gael, ond gall cymorth gan deulu a ffrindiau helpu i leihau'r hyn sydd gennych i'w wario ar y dechrau. Mae yna opsiwn hefyd i ymgymryd â **chyllido torfol** – cyllidwr torfol ieuengaf y DU oedd plentyn 7 oed o Gymru a gododd £746 i helpu i gyhoeddi ei lyfr ryseitiau elusenol ([edrychwch ar yr adran Cymorth am ragor o wybodaeth](#)).

Y Camau Nesaf

- Edrychwch yn ôl ar yr adran **ARCHWILIO**. Sut ydych chi'n mynd i dalu am yr eitemau y dywedasoich y byddai eu hangen arnoch i gychwyn y busnes (**costau cychwyn**)?
- Siaradwch â'ch oedolyn dibynadwy am ffyrdd o wneud hynny a phwy allai helpu.

AWGRYM DA DEFNYDDIOL



Enw: Tesni Hughes

Busnes: Tesni Hughes – Cantores/Cyfansoddwraig

Wedi dechrau'r busnes: Yn 13½ oed

Dysgwch ragor am Tesni a'i busnes drwy wyllo'r ffilm fer hon.

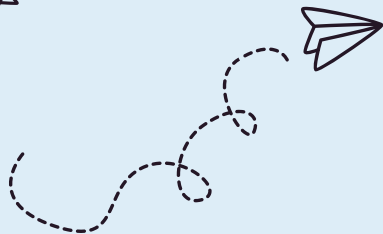
“OS CEWCH CHI GYFLE I WNEUD RHYWBETH, WAETH PA MOR RHYFEDD, GWNEWCH E. DYNA BETH SYDD WEDI DOD Â FI CYN BELLED Â HYN HEDDIW, A DWI DDIM YN MEDDWL Y BYDDA I BYTH YN STOPIO GWTHIO FY HUN.”



DALIWCH ATI

Bydd eich cyllideb yn eich helpu i gadw golwg ar sut mae'r busnes yn gwneud o ran arian, felly mae'n werth rhoi cynnig ar roi un at ei gilydd. Dyma enghraifft o gyllideb ar gyfer busnes stondin lemonêd:

INCWM (o werthu lemonêd, £1 y gwydraid)	GWARIANT (arian allan)
200 gwydraid o lemonêd wedi'u gwerthu dros gyfnod o 4 wythnos = £200	Lemonau (£1 am gwodyn o 5 lemon), ac mae angen 160 lemon i wneud 200 gwydraid = £32
	Dŵr pefriog (£1 y botel, 10 gwydraid y botel) - 20 potel @ £1 yr un = £20
	Baneri - £5 (dim ond angen prynu unwaith) = £5
	Argraffu - £10 (gwaith argraffu cyn i'r busnes ddechrau ac eto tua chanol y cyfnod i gadw diddordeb) = £20
	Peiriant gwasgu sudd, jygiau, bwrdd - ar fenthyg am ddim gan ffrindiau/teulu = AM DDIM
CYFANSWM INCWM - £200	CYFANSWM GWARIANT - £77



Mae **llif arian** yn ymwneud â chadw golwg ar sut mae arian (arian parod) yn mynd i mewn i'r busnes ac allan ohono (yn llifo) ar unrhyw adeg benodol megis bob wythnos neu fis. Er enghraifft, gyda'r busnes lemonêd efallai y byddwch yn penderfynu prynu lemonau ffres bob wythnos yn hytrach na'u prynu i gyd ar y dechrau. Y ffordd honno, nid ydych yn gorwario ar lemonau os bydd gwerthiannau yn gostwng am unrhyw reswm megis tywydd gwael. Bydd cadw golwg hefyd yn eich helpu i ddeall a ydyw'r busnes yn gwneud unrhyw arian (**elw**), neu a oes angen i chi oedi ac ailfeddwl am rywbeth rydych chi'n ei wneud.



- Beth yw eich barn am y gyllideb hon? A oes unrhyw beth ar goll, neu unrhyw beth sy'n peri pryder i chi?
- Beth sy'n digwydd os bydd gwerthiannau'n gostwng rhan o'r ffordd drwy'r pedair wythnos oherwydd tywydd gwael? A fydddech chi'n prynu'r holl bethau y mae eu hangen arnoch chi ar y dechrau, neu'n rhannu'r pryniant dros y pedair wythnos?

Y Camau Nesaf

- Penderfynwch ar sut y byddwch chi'n cadw golwg ar yr arian sy'n dod i mewn i'ch busnes ac yn mynd allan ohono.
- Rhewch gynnig ar lunio cyllideb - bydd angen i chi gyfrifo faint o werthiannau rydych chi'n meddwl y byddwch chi'n eu gwneud dros ba gyfnod o amser (e.e. 4 wythnos), yna nodwch yn ysgrifenedig beth fydd yn rhaid i chi ei wario dros yr amser hwnnw hefyd.

HYBU'R BUSNES

Gan symud ymlaen o gyllidebau ac arian nawr, gadewch i ni feddwl am sut y bydd pobl yn darganfod eich busnes.

- Sut byddan nhw'n gwybod beth rydych chi'n ei werthu ac ym mha le?
- Sut ydych chi'n mynd i ledaenu'r gair?
- Sut byddwch chi'n cyfleu pam y dylai pobl brynu oddi wrthydych chi ac nid eich cystadleuwyr?



Marchnata yw'r gair ffansi am hybu'ch busnes, neu weiddi amdano! Mae'r cyfryngau cymdeithasol yn ffordd wych o wneud hyn, ac maent am ddim hefyd! Fodd bynnag, os ydych chi'n

aros yn lleol, mae clywed amdanoch '**ar lafar**' (rhywun yn eich argymhell chi i rywun arall) yn gallu bod yr un mor bwerus.

Y prif beth yw treulio amser yn hrwyddo (gair arall am **farchnata**) eich busnes yn yr ardal lle mae eich darpar gwsmeriaid. Os ydyn nhw i gyd ar Facebook ond eich bod chi'n gweiddi amdano ar TikTok, rydych chi'n annhebygol o wneud llawer o werthiannau fel hynny.

** Os penderfynwch eich bod am guro ar ddrysau pobl i werthu'ch cynhyrchion, gwnewch yn siŵr eich bod yn siarad ag oedolyn y gallwch ymddiried ynddo yn gyntaf. Mae rhai cyfreithiau i fod yn ymwybodol ohonynt os ydych am werthu fel hyn.



Y Camau Nesaf

- Gwnewch restr o'r lleoedd lle rydych chi'n mynd i hybu'ch busnes, e.e. cyfryngau cymdeithasol, papur newydd lleol, posteri, taflenni, ar lafar. A ydych chi'n hapus mai dyma'r ffyrdd gorau o gyrraedd y cwsmeriaid cywir?
- Meddyliwch am bryd y byddwch chi'n gwneud yr holl bethau hyn - a ydych chi eisiau meithrin rhywfaint o ddiddordeb cyn lansio, neu roi gwybod i bobl ymlaen llaw trwy osod posteri ychydig wythnosau cyn i chi ddechrau?
- Cymerwch olwg ar [awgrymiadau da gan Syniadau Mawr Cymru](#) ar sut i hybu'ch busnes ar gyllideb!

OEDI A THYNNU POPETH YNGHYD



Cymerwch seibiant am eiliad - edrychwch ar beth rydych chi wedi'i wneud hyd yma!

Dyma'r amser bellach i dynnu popeth ynghyd i greu eich **cynllun busnes** - meddyliwch amdano fel map i'ch arwain.

Os nad ydych wedi gwneud hynny eisoes, lawrlwythwch y templed y gellir ei olygu o **[rhowch y ddolen yma]** a throsglwyddwch yr holl wybodaeth a phenderfyniadau yr ydych chi wedi'u gwneud o weithio trwy'r pedair adran ddiwethaf (Darganfod, Archwilio, Gwirio'r Print Mân, a Mynd Ati i Greu).

Os nad ydych chi'n hollol barod i gwblhau popeth, nodwch yn ysgrifenedig yr hyn y gallwch chi, a gwnewch nodyn o unrhyw beth y mae angen ei wneud ac erbyn pryd rydych chi'n mynd i'w wneud. Bydd gosod targedau ar gyfer pryd rydych eisiau cwblhau pethau, a gweithio allan pwy all eich helpu, yn sicrhau ei fod yn digwydd.

Y Camau Nesaf

- Gyda'ch cynllun wedi'i roi at ei gilydd, a oes unrhyw beth rydych chi'n teimlo'n ansicr yn ei gyloch?
- Dyma'r amser i drafod pethau gyda'r oedolyn rydych chi'n ymddiried ynddo cyn i chi fynd amdani!

LLONGYFARCHIADAU

ar gwblhau eich cynllun busnes!

Dar gwblhau eich cynllun busnes!
Peidiwch ag anghofio, man cychwyn yw hwn. Efallai y bydd angen i chi wneud newidiadau wrth i'r busnes ddatblygu, felly gwnewch yn siŵr eich bod yn diweddarau'r cynllun wrth i chi fynd yn eich blaen.

Y Camau Nesaf

Am y tro, rhowch y cynllun hwn i deulu, ffrindiau, ac unrhyw un a allai fod â diddordeb yn eich busnes ac a fydd yn fodlon buddsoddi o bosibl (gydag arian, amser neu sgiliau) ynddo!

MYND AMDANI

Rydych chi wedi gwneud y gwaith paratoi i gyd trwy weithio trwy'r llyfryn hwn. Dyma'r amser i bennu dyddiad i lansio'ch busnes a mynd amdani!

Y Camau Nesaf

- ▶ Nodwch yn ysgrifenedig y dyddiad y byddwch chi'n lansio'ch busnes. Postiwch ef lle gallwch chi ac unrhyw un arall rydych chi am rannu hwn ag ef ei weld.

GAIR I GALL WRTH DDECHRAU BUSNES

- ✓ **GWNEWCH** rywbeth yr ydych yn ei garu os am ddechrau busnes.
- ✓ **GWNEWCH** eich ymchwil ar gwsmeriaid, cystadleuwyr a phrisiau.
- ✓ **GWNEWCH** gynllun ar gyfer sut yr ydych yn mynd i hybu'ch busnes!
- ✓ **ADOLYGWCH** eich cynllun busnes yn rheolaidd a byddwch yn barod i wneud newidiadau.
- ✓ **MWYNHEWCH** y ffaith bod llawer o bobl yn breuddwydio am ddechrau eu busnes eu hunain, ond rydych chi yn wirioneddol yn gwneud hynny!
- ✗ **PEIDIWCH** bod ag ofn neu yn rhy falch i ofyn am help, boed hynny gan athrawon, teulu, ffrindiau, cynghorwyr gyrfaoedd, neu entrepreneuriaid eraill. Mae'r rhan fwyaf o bobl yn hapus i rannu'r hyn y maent yn ei wybod a byddant am eich cefnogi a'ch helpu.
- ✗ **PEIDIWCH** â gweld rhywbeth nad yw'n gweithio fel methiant. Does neb byth yn cael pethau'n iawn y tro cyntaf bob amser. Pan na fydd pethau'n gweithio, edrychwch arno fel cyfle i ddysgu a gwella ohono.
- ✗ **PEIDIWCH** ag anghofio MWYNHAU eich amser fel entrepreneur! Bydd y sgiliau a'r profiadau yn para am oes i chi, ac o fudd i chi beth bynnag y byddwch yn penderfynu ei wneud.

ANGEN RHAGOR O GYMORTH?

Dyma rai lleoedd defnyddiol i ymweld â nhw ac i ddarganfod mwy am sut i wneud y canlynol:

[Cychwyn busnes ar-lein](#)

[Adeiladu gwefan](#)

[Hyrwyddo cynhyrchion wedi'u gwneud â llaw](#)

[Hyrwyddo eich busnes ar y cyfryngau cymdeithasol](#)

[Dylunio, cynhyrchu a phecynnu cynnyrch](#)



Dyma rai sefydliadau a all helpu i weithio trwy eich cynllun busnes, a rhoi eich syniad ar waith:

[Syniadau Mawr Cymru - Llwybr Entrepreneuriaeth ar gyfer Dechrau Busnes](#)

[Syniadau Mawr Cymru - Podlediadau](#)

[Gyrfa Cymru - Y camau cyntaf i hunangyflogaeth](#)

[Busnes Cymru](#)

[Clwb Menter 5-9](#)

[Cymorth LifeSkills Barclays](#)

[Awgrymiadau hunangyflogaeth i bobl ifanc](#)

[NatWest Savvy - Dysgu ar gyfer eich dyfodol](#)

Dyma rai cwmnïau a all eich helpu gyda grantiau a chymorth ariannol:

[Busnes Cymru - Grant Dechrau Busnes Pobl Ifanc Busnes Cymru](#)

[UnLtd](#)


[Grant Ysgogwyr Newid Ifanc](#)

[Cyllido torfol](#)

Os penderfynwch yr hoffech ddechrau busnes a pharhau i astudio yn y coleg neu'r brifysgol, mae llawer o gymorth ar gael gan Enterprise Champions yn ogystal â sefydliadau eraill fel Ymddiriedolaeth y Tywysog - Cymru.



PEIDIWCH AG ANGHOFIO!

-  Gwyliwch ffilmiau byr entrepreneuriaid ifanc anhygoel o bob rhan o Gymru rhwng 12 a 25 oed sydd eisoes yn rhedeg eu busnesau, ac yn rhannu awgrymiadau da gyda chi.

30 SYNIAD BUSNES I BOBL IFANC 12-16 OED

Os ydych chi'n meddwl yr hoffech chi ddechrau busnes, ond ddim yn siŵr beth, edrychwch ar y syniadau hyn. Ychydig iawn o arian y mae ei angen ar y rhan fwyaf ohonynt i ddechrau busnes, ond cofiwch wirio a oes angen trwyddedau neu yswiriant arbennig. Y prif beth yw canolbwyntio ar wneud rhywbeth rydych chi'n ei fwynhau!

Os ydych chi'n ystyried gwerthu'ch eitemau wedi'u gwneud â llaw ar blatfformau fel Etsy, gallwch chi wneud hyn fel arfer rhwng 13 ac 17 oed ar yr amod bod gennych chi ganiatâd gan riant neu warcheidwad cyfreithiol sy'n eich goruchwyllo'n uniongyrchol ac sy'n gorfod cofrestru ar gyfer y cyfrif gyda'i wybodaeth ei hun.

- Gwarchodwr anifeiliaid anwes
- Gwarchodwr planhigion
- Cerddwr cŵn
- Garddwr
- Gwneuthurwr pethau*-gemwaith, bomiau bath, peli hadau, cardiau cyfarch, canhwyllau
- Gwerthu eich gwaith celf
- Ecstra mewn rhaglen deledu / mewn ffilm
- Crëwr cynnwys / rhywun sy'n gwneud blogiau fideo
- Chwarae gemau wrth ffrydio'n fyw
- Siop dros dro, e.e. stondin lemonêd, hufen iâ, eli haul, tywelion traeth (gwyliau haf)
- Diddanwr / consuriwr
- Ffotograffydd (ffrindiau, teulu, busnesau)
- Ailwerthwr - sêls cist car, ffasiwn o gyfnod arall, cerddoriaeth, teganau
- Cynorthwydd cymdogaeth, e.e. ysgubo dail, siopa, mynd ar negeseuon
- Datblygwr gwefan/ap/gêm
- Trwsio/uwchraddio cyfrifiaduron
- Chwaraewr Roblox
- Gwasanaeth dosbarthu ar gyfer siopau lleol
- Ymgynghoriaeth cyfryngau cymdeithasol
- Podledu
- Pobydd - bara, cacennau, wedi'u teilwra yn arbennig
- Ailgylchu/uwchgylchu eitemau
- Artist trosleisio
- Gwaith elusennol (Menter Gymdeithasol) - pobl ddigartref / anifeiliaid / pobl sy'n gaeth i'r tŷ
- Dylunydd graffig
- Trwsior sglefrfyrdau ar y safle (tynhau/newid olwynion yn y parc sglefrio)
- Cymorth technegol - sefydlu, hyfforddi, datrys problemau
- Awdur neu ddarlunydd
- Lapiwr anrhegion
- Golchi ceir

Syniadau busnes yn y DU - y tueddiadau gorau ar gyfer 2024



RHESTR TERMAU (Y geiriau sydd gennym mewn print trwm)

Dyma restr o'r geiriau busnes rydyn ni wedi'u defnyddio trwy gydol yr adnodd hwn. Defnyddiwch hi i wirio ac atgoffa eich hun beth yw ystyr y geiriau.



Anfantais bosibl - rhywbeth a allai atal cwsmer rhag prynu cynnyrch neu wasanaeth oherwydd ffactorau allanol fel yr argyfwng costau byw.

Ar lafar - unigolyn yn argymhell eich busnes i rywun arall (a elwir weithiau yn 'atgyfeiriadau').

Bootstrapping - dechrau busnes gyda swm bach iawn o arian, weithiau dim arian o gwbl.

Costau cychwyn (a elwir hefyd yn gostau 'cyfalaf') - y pethau y mae angen i chi eu prynu unwaith i'ch helpu i sefydlu'r busnes, megis offer neu stoc gychwynnol.

Costau rhedeg (a elwir hefyd yn orbenion) - y pethau y mae angen i chi dalu amdanynt pan fydd eich busnes ar ei draed hyd yn oed os nad ydych yn gwerthu unrhyw beth, e.e. trydan, galwadau ffôn, hysbysebu.

CThEF - Cyllid a Thollau Ei Fawrhydi. Y sefydliad sy'n rheoli pob math o drethi ar draws y DU ac yn gwneud yn siŵr bod pawb yn talu'r hyn y dylent.

Cwmni cyfyngedig - strwythur cyfreithiol a all gynnwys mwy nag un unigolyn, gan gynnwys pobl sydd â chyfranddaliadau yn y cwmni.

Cyllideb - cynllun ar gyfer faint o arian fydd yn dod i mewn i'r busnes a faint fydd yn cael ei wario dros gyfnod o amser, e.e. mis neu flwyddyn.

Cyllido torfol - codi arian drwy ofyn i lawer o bobl gyfrannu swm bach o arian (yn gyfnewid am 'wobr' fel arfer).

Cynllun Busnes - map i'ch arwain chi trwy gychwyn a rhedeg eich busnes. Fel arfer, bydd gan hwn wybodaeth am eich syniad busnes, eich cynnyrch/gwasanaeth, eich prisiau, eich cystadleuwyr, gwaith marchnata, arian, a materion cyfreithiol.

Cystadleuydd - rhywun sy'n gwerthu'r un cynnyrch neu wasanaeth â chi neu gynnyrch neu wasanaeth sy'n debyg i'ch un chi.

Dyled - arian sydd arnoch chi i bobl eraill.

Eiddo deallusol - rhywbeth sydd wedi'i greu, megis logo busnes, geiriau, dyfais, cod cyfrifiadu'r sydd mor arbennig fel bod angen ei ddiogelu i atal pobl eraill rhag ei gopïo.

Elw - arian a wnewch o werthiannau drwy'r busnes ar ôl i chi dalu treuliau. Fe'i gelwir fel arfer yn 'elw net'.

Entrepreneur - rhywun sy'n dechrau ei fusnes ei hun, ond efallai y bydd yn rhaid iddo gymryd ychydig o risgiau i wneud iddo ddigwydd.

Grant - arian a roddir i chi nad oes yn rhaid ei dalu'n ôl.

Gwariant - dros floc o amser megis mis neu flwyddyn. Mae'n eich helpu i sicrhau bod gennych ddigon o arian ar gyfer y pethau y mae angen i chi eu prynu.

Incwm - arian a ddaw i mewn i'r busnes, yn bennaf o werthiannau ond weithiau hefyd o grantiau neu fuddsoddiadau.

Incwm gwerthiant - arian a wneir o werthu eich cynnyrch neu wasanaeth.

Lwfans personol - y swm y gallwch ei ennill mewn unrhyw un flwyddyn dreth heb fod angen talu treth (£12,570 yn 2024/2025).

Maint y farchnad - faint o bobl sydd o'r oedran, yn y lleoliad ac ati yr ydych chi am i'ch busnes eu cyrraedd.

Marchnata - lledaenu'r gair am eich busnes fel y gall cwsmeriaid ddod o hyd i chi. Gallai hyn gynnwys y cyfryngau cymdeithasol, hysbysebion papur newydd, neu ar lafar.

Prisio - gweithio allan faint o dâl i godi am eich cynnyrch neu wasanaeth fel y gallwch dalu eich costau a gwneud elw.

Proffilio cwsmeriaid - gweithio allan sut olwg sydd ar eich cwsmer delfrydol, e.e. ystod oedran, diddordebau, yn ble mae'n byw, hoff blatfform cyfryngau cymdeithasol.

Sylfaen o gwsmeriaid ffyddlon - pobl sy'n dychwelyd i'ch busnes am ragor o'ch cynnyrch/gwasanaeth.

Tresmasu - torri cyfraith neu gytundeb.

Unig fasnachwr - busnes y mae un unigolyn yn berchen arno ac yn ei redeg.

Ymchwil i'r farchnad - darganfod pwy sy'n mynd i brynu'ch cynnyrch/gwasanaeth (eu hoedran, lleoliad ac ati) a faint y byddan nhw'n fodlon talu amdano.

**Cofiwch mai taith yw dechrau busnes
ac mae'n iawn i ddechrau'n fach a
gwneud camgymeriadau ar hyd y ffordd.**

Mae'r rhan fwyaf o entrepreneuriaid wedi rhoi cynnig ar ddechrau sawl busnes cyn iddynt ddod o hyd i'r un sy'n gweithio'n wirioneddol iddyn nhw.

Mae pob cam yn wers werthfawr a fydd yn eich helpu i dyfu fel entrepreneur a'ch cefnogi beth bynnag yr ewch ymlaen i'w wneud yn y dyfodol.

**ARHOSWCH YN CHWILFRYDIG AC
YN BENDERFYNOL A MWYNHEWCH
Y PROFIAD O ADEILADU RHYWBETH
SY'N EIDDO I CHI!**

