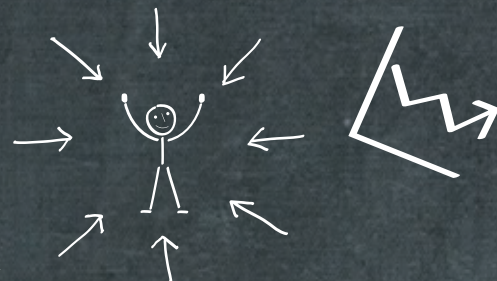


Syniadau Mawr Cymru



Llywodraeth Cymru
Welsh Government



BYDD YN FOS ARNIAT TI DY HUN ?

Dechrau busnes –
Arweiniad ar gyfer entrepreneuriaid ifanc

Os ydych yn meddwl am fusnes am y tro cyntaf, neu mae gennych syniad yr hoffech ei ddatblygu, bydd yr arweiniad hwn yn eich helpu chi ar y trywydd iawn a meddwl drwy'r heriau o ddechrau busnes.

Mae Syniadau Mawr Cymru yn rhan o raglen Busnes Cymru Llywodraeth Cymru. Fan hyn yw'r man cychwyn ar gyfer entrepreneuriaid ifanc. Mae'r cefnogaeth yn cynnwys adnoddau ar-lein entrepreneuriaid ifanc. Mae'n cefnogi pobl ifanc i ddechrau busnes trwy adnoddau ar-lein, gweithdai sgiliau busnes a sesiynau un i un gydag ymgynghorydd i helpu i chi droi eich syniad mewn i realiti.

Cofrestrwch eich manylion ar-lein yn www.syniadaumawr.cymru i gael y newyddion diweddaraf ac ymunwch â'n rhwydwaith i ddysgu oddi wrth entrepreneuriaid eraill. Os oes diddordeb gennych mewn datblygu eich busnes, holwch am y Bwtcamp i Fusnes.

CYNNWYS

Oes gennych chi'r hyn sydd ei angen?	4
Meddwl am syniad busnes	6
Troi eich syniad yn realiti	8
Ymchwilio i'ch marchnad	12
Creu brand	14
Mynd ar-lein am bris isel	16
Cael cymorth a chefnogaeth	18
Cyfarfod a'ch ymgynghorydd busnes	20
Paratoi cynllun busnes	22
Sut i ddechrau busnes am geiniog a dimai	24
Sut i ariannu eich busnes	26
Sut i bennu prisiau	28
Rheoli arian	30
Ymdrin â threth a'r gyfraith	32
Rheoli eich amser	34
Ehangu eich busnes	36

Oes gennych chi'r hyn sydd ei angen i ddechrau eich busnes eich hun?



Os ydych yn ystyried dechrau eich busnes eich hun, nid chi yw'r unig un. Mae llawer o bobl ifanc yn breuddwydio am weithio iddyn nhw eu hunain ac mae ganddyn nhw syniad ar gyfer busnes – ac mae llawer ohonyn nhw'n dechrau eu taith nawr.

Nid arian yw'r unig ffactor sy'n eu hannog. Rhaid iddo fod yn rhywbeth sy'n agos at eich calon, yn creu'r bywyd yr hoffech chi ei fyw, ac yn adeiladu rhywbeth y gallwch ymfalchïo ynddo.

DYMA'R MANTEISION O FYND ATI PAN YDYCH YN IFANG

- Amser** Mae gennych flynyddoedd lawer i greu busnes llwyddiannus
- Ffydd** Rydych yn credu eich bod am lwyddo
- Rhyddid** Does dim byd yn eich dal yn ôl
- Hyblygrwydd** Rydych yn barod i roi cynnig ar rywbeth newydd a chymryd siawns
- Egni** Rydych chi'n barod i weithio'r oriau sydd eu hangen
- Brwdfrededd** Rydych yn ymrwymo'n llawn

Wyddech chi?

Mae **70%**

o bobl ifanc 16-24 oed yn dweud yr hoffon nhw weithio iddyn nhw eu hunain rywbryd yn y dyfodol (Arolwg Omnibws Cymru, 2016)

MANTEISION ac ANFANTEISION gweithio i chi eich hun

Chi sy'n gwneud y penderfyniadau ac yn rheoli eich amser eich hun
Eich breuddwyd chi yw hwn, nid breuddwyd neb arall
Chi sydd ar eich ennill pan fydd eich gwaith caled yn dwyn ffrwyth
Chi sy'n rheoli eich gyrfa

Bydd faint y byddwch yn ei ennill yn amrywio
Ni chewch eich talu am amser gwyliau neu pan fyddwch yn sâl
Efallai y byddwch yn gweld eisiau bywyd cymdeithasol y swyddfa
Byddwch yn gorfod gweithio oriau hir



Y rysâit i lwyddo

Angerdd

Mae entrepreneuriaid llwyddiannus yn cael eu disgrifio'n aml fel pobl sy'n 'angerddol' am eu busnes. Ond beth yw angerdd? Mae hyn yn golygu eich buddsoddiad emosiynol; mae'n ymwneud â chredu yn eich syniad 100%. A bydd eich brwdfrydedd yn dylanwadu ar bobl eraill – bydd yn annog eraill i'ch cefnogi a phrynu gennych.

Dyfalbarhad

Does dim byd yn dod yn hawdd ym myd busnes a does neb yn cael popeth yn iawn ar y cynnig cyntaf. Yr hyn sy'n gwneud i bobl llwyddiannus ragori ar bawb arall yw eu penderfynoldeb a'u dyfalbarhad – hyd yn oed ar adegau pan nad yw pethau'n mynd o'u plaid.



Pryd dylwn i ddechrau?

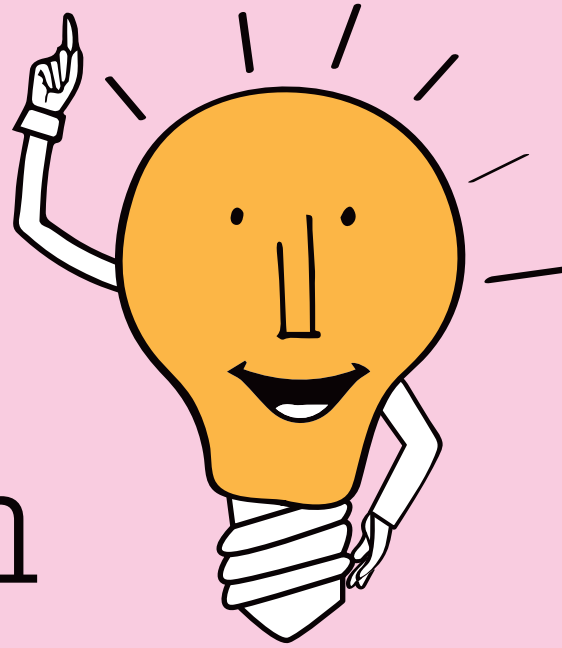
Proses gam wrth gam yw dechrau busnes.

Does dim pwynt oedi cyn cymryd y **cam cyntaf...**



“Ewch ati. Nawr. Nid y flwyddyn nesaf, nid pan fyddwch yn gorffen eich cwrs, nid pan fydd yr holl waith papur yn ei le. Ewch ati nawr.”
Steve Dimmick, doopoll

Meddwl am syniad busnes



SUT YDYCH CHI'N GWYBOD OS BYDD EICH SYNIAD YN GWEITHIO?

- Meddyliwch am **ffordd dda o gyflwyno eich busnes** – dwy neu dair o frawddegau bachog sy'n crynhoi eich syniad.
- **Rhowch gynnig** arni gyda rhai pobl a gweld beth yw eu hymateb
- Defnyddiwch yr **adborth** i greu proffil o'r math o gwsmer yr ydych yn ei dargedu
- A oes digon o **alw** am hyn yr ydych yn ei gynnig?



“Dewch o hyd i fwllch yn y farchnad, crëwch niche, peidiwch byth â chystadlu ar sail y pris yn unig ac, yn bwysicaf oll, credwch yn eich hun. Os ydych wedi gwneud eich ymchwil, dod i adnabod eich marchnad a'ch cynnyrch, gallwch ddod o hyd i'r gefnogaeth a'r sgiliau sydd eu hangen arnoch i roi eich syniad ar waith a llwyddo.”
Helen Walbey,
Recycle Scooters

Cofiwch!

Mae angen **pwyt gwerthu unigryw** (USP). Mae'n bwysig canolbwyntio ar y rheswm pam y dylai eich cwsmeriaid eich dewis chi yn hytrach na rhywun arall. Dylech wybod beth yw eich cryfderau personol – beth ydych chi'n ei roi i'r busnes i'w wneud yn llwyddiannus, a byddwch yn onest gyda chi eich hun ynghylch y pethau lle gallai fod angen help arnoch.

Nid yw pob busnes yn dechrau gyda fflach o ysbrydoliaeth. Y gwir amdani yw nad yw'r rhan fwyaf o'r busnesau mwyaf llwyddiannus yn seiliedig ar ddyfais ryfeddol neu syniad newydd radical – maen nhw'n fersiynau gwell o'r hyn sydd eisoes ar gael.

Mae eich syniad busnes yn gorfod gweddu i'ch sgiliau a'ch personoliaeth ac yn gallu gwneud arian. Dyma rai pethau i'w hystyried a allai eich helpu i benderfynu beth i'w wneud:



1 Pa fath o waith sy'n addas i chi?

Rhestrwch rai o'ch nodweddion personol. Ydych chi'n greadigol? Trefnus? Hoffi pobl? Ydych chi'n dda gyda gwaith papur neu'n well yn gwneud pethau? Oes well gennych chi weithio ar eich pen eich neu'n rhan o dîm?



2 Beth yw eich hobiau a'ch diddordebau?

Gall bron unrhyw ddiddordeb sy'n cael ei rannu gan bobl eraill gael ei droi'n fusnes. Os ydych chi'n hoffi beth ydych yn ei wneud, byddwch yn fwy tebygol o'i fwynhau a'i wneud yn well.



3 A oes gennych sgil y mae galw amdano?

Mae bob amser sgiliau y mae pobl yn fodlon talu amdany'n nhw – p'un a ydych yn gogydd gwych, yn ddylunydd gwefannau neu'n fecanig beiciau.



4 Allwch chi sylwi ar gyfle newydd?

Mae cyfleoedd ar gael – eich gwaith chi yw sylwi arnyn nhw. A oes galw newydd ar gyfer cynnyrch neu wasanaeth penodol? Neu a oes busnes wedi cau yn eich ardal sy'n golygu bod bwllch y gallwch gamu mewn iddo?



5 Pa rwystrau y bydd angen i chi eu goresgyn?

Meddyliwch am y pethau sy'n peri anhawster i chi. Gallai hyn gynnwys delio â phobl, dod i gytundeb neu reoli eich amser, ymhlith pethau eraill. Ydy hyn yn newid eich cynlluniau neu a oes modd i chi fynd i'r afael â'ch gwendidau neu lenwi'r bylchau yn eich gwybodaeth?



6 Allwch chi ddatrys problem?

Gallai unrhyw beth mewn bywyd sy'n brin neu nad yw'n gweithio'n dda fod yn sail ar gyfer busnes llwyddiannus. Gwrandewch ar bobl eraill pan maen nhw'n cwyno am bethau – gall cwynion cyffredin ysgogi syniad busnes yn aml.

Rhoi eich syniad ar waith

Felly, mae gennych syniad gwych ar gyfer busnes – beth sy'n digwydd nesaf?

Bydd gennych fwy o gwestiynau nag atebion ar hyn o bryd yn ôl pob tebyg. Er mwyn symud ymlaen, bydd angen i chi ddod o hyd i gryn dipyn o wybodaeth - yn ogystal â gwneud penderfyniadau.

Ymdopi ag amheuan...

Mae'n naturiol i chi fod ag amheuan ar yr adeg yma. Peidiwch â gadael iddyn nhw eich dal yn ôl – ond peidiwch â'u hanwybyddu chwaith. Nawr yw'r amser i gasglu gwybodaeth a chwestiynu eich syniadau nes byddwch yn eu gwella.

Beth fydd yn digwydd nesaf?

Nid yw eich busnes yn fusnes nes byddwch wedi gwerthu rhywbeth am y tro cyntaf – a gall gymryd gryn amser nes byddwch yn cyrraedd y pwynt hwnnw. Bydd y broses gynllunio yma yn hanfodol ar gyfer llwyddiant eich busnes.



5 PETW Y GALLWCH EU GWNEUD NAWR

- 1. Asesu'r galw am eich syniad.**
Siaradwch â darpar gwsmeriaid a gofynnwch iddyn nhw am eu hanghenion. Gwrandewch arnyn nhw'n astud - gall beth sydd ganddyn nhw ei ddweud newid eich meddwl am rai pethau.
- 2. Gwella eich sgiliau**
Cofrestrwch ar gyfer cwrs a gwella beth ydych am ei wneud, p'un a ydych yn dylunio gwefannau neu'n gwneud gemwaith.
- 3. Cynyddwch eich crafter busnes**
Dysgwch am farchnata a'r materion ariannol a chyfreithiol sy'n gysylltiedig â dechrau busnes. Mae digonedd o gyrsiau byr a gweithdai ar gael i'ch helpu. Mae hyn hefyd yn ffordd wych o gwrdd ag eraill sydd yn yr un sefyllfa.
- 4. Ewch i ennill profiad**
Ewch i weithio i rywun arall am ychydig fisoedd. Byddwch yn dysgu sut mae busnes yn gweithio, beth mae cwsmeriaid yn ei ddisgwyl ac – yn bwysicaf oll – beth allech chi ei wneud yn well.
- 5. Rhowch gynnig arni**
Dechreuwch ar raddfa fach a rhoi cynnig ar eich cynnyrch yn y farchnad i weld a oes galw amdano. Mae hyn hefyd yn gyfle i chi gael adborth a gweithio ar eich busnes hyd yn oed os ydych yn parhau i gael addysg neu'n gweithio.



AMSER PENDERFYNU

1. Pa fath o fusnes fydd e?

Mae mwy nag un ffordd o redeg busnes. Sut ydych chi am redeg eich un chi?

Yn gyntaf - pwy yw eich cwsmeriaid?

- Os ydych chi'n gwerthu i fusnesau eraill, rydych chi mewn busnes i fusnes.
- Os ydych chi'n gwerthu i bobl, rydych chi mewn busnes i ddefnyddwyr.

Nawr, meddylwch am eich model busnes

- Ydych chi am werthu cynnyrch neu wasanaeth?
- Ydych chi am werthu ar-lein, wyneb yn wyneb neu drwy fanwerthu?
- Ydych chi'n bwriadu sefydlu menter gymdeithasol sy'n cefnogi achos neu gymuned leol?
- Ydych chi am brynu rhyddfaint – fel cangen o gadwyn bwytaï pizza neu gampfa?
- Neu, a ydych chi am werthu i bobl yn uniongyrchol, yn eu cartrefi eu hunain?

2. Math o fusnes.

Pa strwythur fydd yn gweithio orau i chi?

Masnachwr unigol

Os ydych chi am gael busnes syml sy'n delio ag arian parod neu'n gweithio ar eich pen eich hun (a elwir hefyd yn hunangyflogaeth).

Cwmni cyfyngedig

Os ydych chi am fanteisio ar well ostyngiadau treth, lleihau eich rhwymedigaethau ariannol ac eisoes yn cyflogi staff neu'n bwriadu gwneud hynny.

Partneriaeth

Os oes mwy nag un ohonoch am sefydlu busnes gyda'ch gilydd, mae sefydlu partneriaeth yn gam cyffredin.

A allech chi fod yn entrepreneur 'cymdeithasol'?

Os ydych chi eisiau dechrau busnes er mwyn cyflwyno newid cymdeithasol neu i gefnogi'ch cymuned, gallech fod yn entrepreneur cymdeithasol.

Mae menter gymdeithasol yn ailfuddsoddi unrhyw elw yn ôl i mewn i'r busnes neu'r gymuned, yn hytrach na chynhyrchu cymaint o elw â phosibl ar gyfer y cyfranddalwyr neu'r perchnogion. Mae angen i chi ddeall yr opsiynau a'r strwythurau cyfreithiol sy'n gysylltiedig â chynnal menter gymdeithasol. Cewch wybod rhagor am fentrau cymdeithasol drwy chwilio ar-lein am Fusnesau Cymdeithasol Cymru.



Gwynebwch eich Pryderon

Gall dechrau busnes fod yn un o brofiadau mwyaf cyffrous eich bywyd - peidiwch â gadael i amheuan fel y rhai isod amharu ar eich brwdfrydedd:

- **Methiant** – mae camgymeriadau yn anochel, a byddwch yn dysgu llawer wrth fynd yn eich blaen wrth ddechrau busnes. Os nad yw pethau'n gweithio fel yr oeddech wedi'i obeithio, pa ots? Gwrandewch ar gyngor, dysgwch o gamgymeriadau a rhowch gynnig arall arni. Ni fyddwch fyth yn gwybod oni bai eich bod yn gwneud eich gorau ac yn rhoi cynnig arni.
- **Arian** – rhaid i chi gael trefn ar eich arian! Defnyddiwch y cyngor yn rhan 9 ynghylch bod yn gynnil gyda'ch arian i leihau'r risg.
- **Ofn mentro i dir anghyfarwydd** – gall hyn eich cyffroi a'ch dychryn! Gallwch leihau'r ofn hwn drwy ganolbwyntio ar y dasg o'ch blaen a bod yn barod i addasu os nad yw pethau'n mynd fel yr oeddech wedi'i obeithio.
- **Gall rheoli fod yn waith unig** – chi sy'n gwneud y penderfyniadau, ond ceisiwch wneud yn siŵr bod gennych gynghorwyr, mentoriaid a ffrindiau beirniadol y gallwch ddibynnu arnynt. Darllenwch lyfrau gan entrepreneuriaid eraill a dysgu o'u profiadau.



Astudiaeth Achos: Gorjys

Pa mor hir mae'n ei gymryd mewn gwirionedd i roi syniad ar waith?



Mae Gŵyl Gerddoriaeth Gorjys Secrets yn ddigwyddiad sy'n arddangos bwyd, diod a thalent artistig gogledd Cymru. Llwyddodd grŵp o entrepreneuriaid i ddod â'r cyfan at ei gilydd mewn 12 wythnos yn unig. Fodd bynnag, ni fyddai wedi bod yn bosibl oni bai am y blynyddoedd lawer a dreuliodd sylfaenwyr Gorjys yn mireinio eu sgiliau entrepreneuraidd mewn busnesau eraill.

Tansy Rogerson, perchennog Armadillo Events, yw un o'u cyfarwyddwyr. Dechreuodd ei chwmni yn 2014 ac mae wedi wynebu sawl her ar hyd y ffordd: "Wrth ddechrau busnes, y pethau 'bychain' sy'n gallu achosi problemau: fe gymerodd hi fisoedd i mi allu cael enw i fy musnes, cael parth ar y we, a dod o hyd i gyfrifydd addas. Ro'n i eisiau trawsnewid y byd ar unwaith, ond nid yw hynny'n bosib."

Mae Gavin Mart, un o'r cyd-gyfarwyddwyr eraill, wedi bod yn entrepreneur ers yn blentyn a dechreuodd weithio ym myd cerddoriaeth pan oedd yn ei ugeiniau gan greu cwmnïau, sefydliadau cymunedol ac elusennau: "Dros y blynyddoedd, dwi wedi gweld bod angen llai o amser arnoch i sefydlu mentrau wrth i chi ddatblygu mwy o sgiliau entrepreneuraidd."

Fe sefydlodd Jonathan Hughes, un o gyfarwyddwyr Gorjys, ficro-fragdy Great Orme yn 2006. Fe gymerodd ddwy flynedd i fragu ei gwrw cyntaf, a thair blynedd arall i gyflogi staff, ond mae ei amynedd wedi talu ar ei ganfed.

"Mae saith ohonon ni erbyn hyn, ac mae Great Orme yn ehangu fel brand ledled y DU."

Y wers? Gall gymryd blynyddoedd i ddatblygu busnes, ond bydd gennych y profiad am byth a bydd yn eich helpu i lwyddo yn y dyfodol.

RHAI ANGRYMIADAU GAN GORJYS

- **Cynlluniwch:** Ni fyddwch yn llwyddiant dros nos yn eich busnes cyntaf, ond mae cynllunio yn rhan annatod o'r broses.
- **Daliwch ati:** Mae pob entrepreneur yn cytuno eu bod yn dal i gofio'r gwersi y gwnaethon nhw eu dysgu ar y dechrau, hyd yn oed flynyddoedd yn ddiweddarach, a'u bod yn bobl fusnes well oherwydd hynny.
- **Gweithiwch gyda'ch gilydd a chael cymorth:** Roedd Gorjys yn bosibl am ein bod wedi gallu gweithio gyda phobl debyg. Manteisiwch ar y cymorth sydd ar gael ar eich cyfer.

Ymchwilio i'ch marchnad

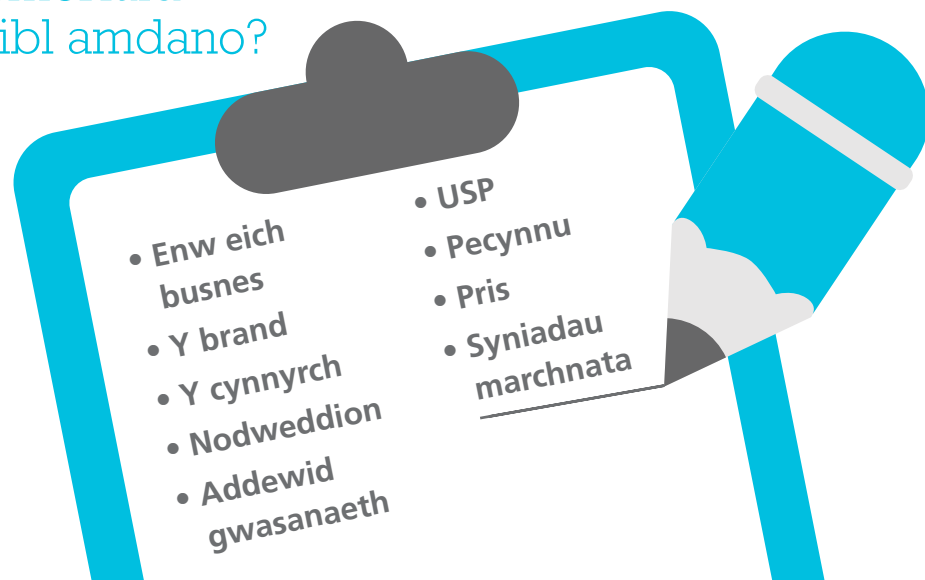
Er bod entrepreneuriaid yn defnyddio eu greddf o bryd i'w gilydd, y gwir amdani yw bod y busnesau mwyaf llwyddiannus yn seiliedig ar ymchwil cwsmeriaid, dadansoddiad o'r farchnad, mesur a phrofi.

Mae ymchwil i'r farchnad yn dweud wrthy'ch pwy sy'n prynu beth, pryd, ble a pham. Nid oes rhaid iddo fod yn ddrud - gallwch wneud llawer o'r gwaith eich hun.



Ar y dechrau, mae'n hanfodol eich bod yn amlygu cwsmeriaid posibl, cael gwybod am beth maen nhw'n ei chwilio, a chael adborth defnyddiol am eich syniadau.

Beth allwch ei ofyn i gwsmeriaid posibl amdano?



- Enw eich busnes
- Y brand
- Y cynnyrch
- Nodweddion
- Addewid gwasanaeth
- USP
- Pecynnu
- Pris
- Syniadau marchnata

Efallai y bydd eu barn yn newid eich cynlluniau; bydd hyn hefyd yn eich helpu i greu darlun o'ch cwsmer delfrydol. Wedyn, gallwch fynd ati i weld a oes digon o'r cwsmeriaid i'w targedu i wneud eich busnes yn llwyddiant.

Drwy gynnal ymchwil wyneb yn wyneb, cewch weld beth mae cwsmeriaid posibl yn ei feddwl mewn gwirionedd a beth yw eu hanghenion. Byddwch yn ofalus wrth ofyn i ffrindiau neu deulu am eu barn – efallai eu bod yn rhy garedig i roi adborth gonest!

Byddai'n syniad da i chi ddangos prototeip o'ch cynnyrch neu enghreifftiau o'ch gwaith marchnata i gwsmeriaid posibl er mwyn iddyn nhw allu rhoi adborth penodol. Gofynnwch iddyn nhw faint fydden nhw'n fodlon ei dalu; ac yn bwysicaf oll, peidiwch ag anwybyddu unrhyw feirniadaeth. Bydd adborth gan gwsmeriaid — gan gynnwys sylwadau negyddol — yn eich galluogi i fireinio a gwella eich syniad.



Sut i ymchwilio i'r farchnad yn RHAD AC AM DDIM

- Cynnal [arolygon cwsmeriaid](#) drwy ddefnyddio ebost neu ddulliau fel Survey Monkey
- Cynnal [arolygon barn ar-lein](#) (ar eich gwefan neu ar Facebook)
- Mynd ati i greu eich [grŵp ffocws](#) eich hun i gael adborth manwl
- Cynnal [ymchwil desg](#) (casglu ystadegau gan gyrff diwydiant, llyfrgelloedd a gwefannau llywodraeth)websites)



Pedwar ffordd hawdd o gadw llygad ar y rhai sy'n cystadlu yn eich erbyn

1. Gofynnwch i ffrind fod yn 'siopwr dirgel' drwy eu ffonio neu ymweld â nhw
2. Gofynnwch i gwsmeriaid am eu profiadau o brynu ganddyn nhw
3. Edrychwch ar y sgôr a'r adolygiadau maen nhw'n eu cael ar-lein
4. Tanysgrifiwch i'w cylchlythyr ebost a chadw llygad ar eu negeseuon ar y cyfryngau cymdeithasol

COFIWCH!

ASESU A PHROFI'N BARHAUS WRTH I'CH BUSNES DDATBLYGU. GALL UNRHYW FUSNES FYND I GORS OS BYDD YN ANGHOFIO BETH SYDD EI EISIAU AR EI GWSMERIAID.

Creu



Mae'r argraff gyntaf yn bwysig.

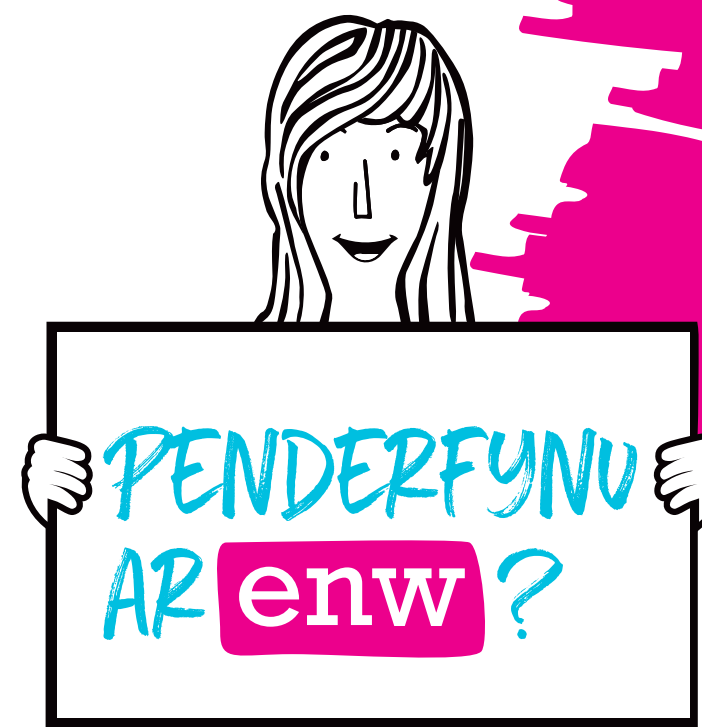
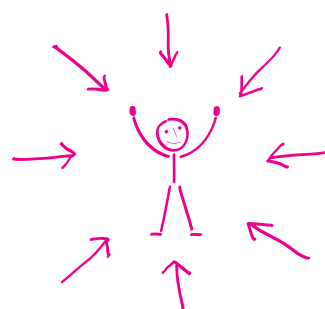
Mae angen brand penodol ar bob busnes, beth bynnag ei faint.

Yn y pen draw, eich brand yw cymeriad eich busnes, ac mae brandio'n ymwneud â rheoli'r argraff y mae eich busnes yn ei rhoi. Os na fyddwch yn rhoi sylw i'ch brand, nid oes gennych reolaeth dros ddelwedd ac enw da eich busnes.

Gall y brand cywir eich helpu i godi ymwybyddiaeth, denu cwsmeriaid, creu teyrngarwch ac annog pobl i argymhell eich busnes.

Rhaid i'ch brand apelio at y gynulleidfa yr ydych yn ei dargedu a rhaid iddo gyfleu eich pwyntiau gwerthu unigryw (USPs). Gall eich helpu i ddangos eich bod yn wahanol i fusnesau eraill ac ennill eich plwyf yn eich ardal leol neu sector.

Ar ôl dyfeisio eich brand, chi sy'n gyfrifol am wneud yn siŵr bod eich busnes yn gwireddu addewid y brand.



Gall dewis enw ar gyfer eich busnes fod yn hwyl, ond mae angen ystyried rhai materion pwysig:

- Mae angen i'r enw fod yn hawdd i'w ddweud, ei sillafu a'i gofio.
- Dylai fod yn unigryw. Edrychwch ar Gofrestr Genedlaethol y Busnesau i weld a oes gan unrhyw fusnesau eraill yr enw o dan sylw.
- Rhaid iddo fod ar gael fel parth gwefan ac ar y cyfryngau cymdeithasol?
- Ystyriwch ddefnyddio'r iaith Gymraeg i gyrraedd eich cwsmeriaid.
- Efallai y bydd angen i'r enw fod yn addas dramor hefyd (defnyddiwch Google i gyfieithu eich enw)
- Os ydych yn unig fasnachwr neu mewn partneriaeth, ni allwch roi Cyf neu CCC ar ôl enw eich busnes.

Mae llawer o berchnogion busnes yn dewis enw disgrifiadol, felly mae'n amlwg beth yw'r busnes – ac mae modd dod o hyd iddo'n rhwydd ar-lein. Cofiwch gael barn cwsmeriaid posibl ynghylch enwau eich busnes.



Sut i greu eich brand - cam wrth gam

Cam un

Lluniwch restr o nodweddion brand ar gyfer eich busnes

Cam dau

Meddyliwch am ble bydd eich brand i'w weld. Gallai hyn gynnwys cerdyn busnes, pamffledi, eich gwefan, ar y cyfryngau cymdeithasol, ar safle eich busnes, ar ochr eich fan neu hyd yn oed ar wisgoedd staff.

Cam tri

Gofynnwch i ddylunydd llawrydd eich helpu i greu logo a brand penodol.

Cam pedwar

Datblygwch y "llais" cywir ar gyfer eich busnes yn seiliedig ar nodweddion eich brand - bydd hyn yn eich helpu i ysgrifennu negeseuon marchnata cyson ac effeithiol.

Sut y gwnes i feddwl am enw fy musnes...

“Mae'r cwsmer yn penderfynu beth mae'n mynd i'w brynu ymhen y 3 eiliad gyntaf, felly mae'n hollbwysig bod Get Wonky yn wahanol i bawb arall a rhoi cyfle i ffrwythau rhyfedd! Get Wonky oedd yr enw cyntaf a ddaeth i'n meddwl. Roeddem am gael enw gwahanol a rhyfedd a fyddai'n mynegi ein gwerthoedd moesegol mewn ffordd brwdfrydig ac od!”
Maciek Kacprzyk a Karina Sudenyte, Get Wonky

Mynd ar-lein am bris isel

Mae angen i bob busnes fod ar-lein, drwy gael gwefan fel arfer - i ddweud wrth bobl pwy ydych, beth ydych yn ei gynnig a sut i gysylltu. Ac os ydych yn bwriadu gwerthu ar-lein, bydd angen gwefan e-fasnach arnoch sy'n gallu derbyn taliadau ar-lein yn ddiogel.

I fynd ar-lein, bydd angen i chi:

- Gofrestru eich enw parth
- Dod o hyd i gwmni sy'n cynnal gwefannau
- Adeiladu eich gwefan

Mae llawer o lwyfannau yn cynnig pob un o'r gwasanaethau hyn mewn un man – yn aml am brisiau isel.

Eich **enw parth** yw'r lle cyntaf i ddechrau. Ceisiwch ei gadw'n fyr ac yn hawdd i'w gofio. Efallai y byddwch am gofrestru mwy nag un fersiwn – megis.com yn ogystal â .co.uk. Mae costau cofrestru enw parth yn amrywio ond maen nhw'n dechrau am ychydig bunnoedd y flwyddyn.



Adeiladu gwefan

O ran mynd ati i adeiladu gwefan, mae gennych dri dewis:

- Adeiladu'r wefan eich hun – gwybch os oes gennych y sgiliau
- Defnyddio templed adeiladu gwefan gan lwyfannau fel Wix, Wordpress neu Go Daddy
- Gofyn i rywun arall ei adeiladu ar eich cyfer; ceisiwch gyfnewid sgiliau i arbed arian

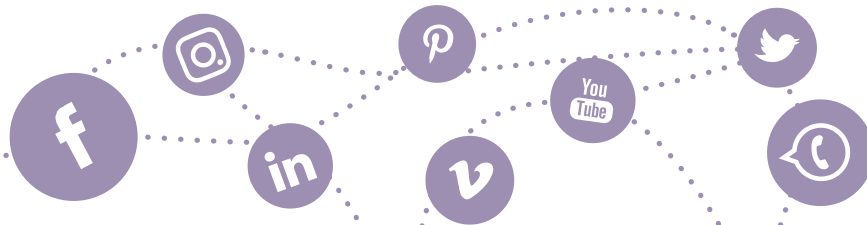
Mae'r costau sy'n gysylltiedig ag adeiladu gwefan yn amrywio'n fawr. Ar gyfer gwefannau syml, y templedi adeiladu yw'r ffordd orau ymlaen fel arfer gan eu bod yn rhad ac yn hawdd i'w defnyddio.

Cyfyngau cymdeithasol

Mae'r cyfyngau cymdeithasol yn annog pobl i ledaenu newyddion am eich busnes drwy rannu eich sylwadau, eich negeseuon a'ch delweddau.

Os ydych eisoes yn defnyddio Facebook, Twitter, Snapchat, Pinterest, LinkedIn neu Instagram, byddwch yn gyfarwydd â sut mae'r rhain yn gweithio.

Bydd bod yn amlwg ar rai o wefannau'r cyfyngau cymdeithasol mwyaf perthnasol yn rhan bwysig o'ch strategaeth farchnata yn ôl pob tebyg - maen nhw hefyd yn rhad ac am ddim!



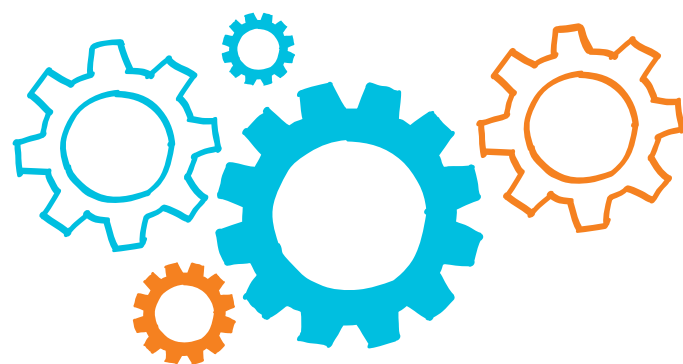
Dod i'r brig mewn chwiliadau Google

Os ydych am i gwsmeriaid eich gweld, bydd angen i chi wneud yn siŵr bod Google yn sylwi ar eich gwefan. Gallwch wneud hyn drwy ddefnyddio techneg o'r enw Optimeiddio Peiriant Chwilio (SEO).

Mae SEO yn ymwneud â defnyddio geiriau ac ymadroddion allweddol fel bod eich gwefan yn ymddangos pan mae rhywun yn chwilio am gynnyrch neu wasanaeth fel eich un chi. Mae llawer o gyngor am SEO ar gael ar-lein - ar ôl i chi ddysgu'r pethau sylfaenol, gallwch barhau i 'optimeiddio' eich gwefan drwy ychwanegu cynnwys perthnasol fel blogiau.

Cofiwch!

Mae ebost yn ffordd wych arall o farchnata yn rhad ac am ddim. Gallwch gadw mewn cysylltiad â chwsmeriaid drwy anfon e-gylchlythyrau rheolaidd neu neges atynt o bryd i'w gilydd. Gwnewch yn siŵr fod tŷn broffesiynol i'ch negeseuon ebost a'u hanfon o gyfeiriad ebost busnes priodol.



Cael cymorth a chefnogaeth

Syniadau Mawr Cymru yw'r lle cyntaf y dylai entrepreneuriaid fynd iddo - www.SyniadauMawr.Cymru i gael llw o syniadau, cyngor ac adnoddau i'ch helpu i lansio eich busnes.

Mae Llywodraeth Cymru yn cynnig cefnogaeth trwy Busnes Cymru, ond mae hefyd sefydliadau eraill sy'n gallu eich helpu chi. Os ydych chi'n dal i fod yn astudio, edrychwch ar yr hyn sydd ar gael gan eich coleg neu brifysgol, neu gallech ymweld ag eraill fel Ymddiriedolaeth y Tywysog.

Gallai'r gwasanaethau gael eu "ariannu'n llawn", neu gallech orfod talu ffi benodol. Fel arall, bydd angen i chi dalu'n llawn am y cyngor. Defnyddiwch eich amser yn ddoeth. Ymrwymwch i weithredu'r camau y cytunwyd arnynt a manteisiwch i'r eithaf ar amser eich cyngorydd neu fentor.



MAE'R MATHAU O GEFNOGAETH YN CYNNWYS:

Digwyddiadau a gweithdai

Mae gweithdai'n cael eu cynnal ledled Cymru i wella eich gwybodaeth am fydd busnes a chynyddu eich dealltwriaeth o feysydd fel arian, marchnata a chynllunio busnes. Mae'r rhain yn ffordd wych o ddysgu'r sgiliau hanfodol yn gyflym, cwrdd ag entrepreneuriaid eraill a rhannu profiadau.

Dysgu ar-lein

- Gallwch ddysgu sgiliau hanfodol yn ôl eich pwysau eich hun, ddydd a nos, drwy raglen Gwasanaeth Cymorth Busnes Ar-lein.
- Mae Busnes Cymru yn darparu'r rhaglen yn rhad ac am ddim!
- www.busnescymru.llyw.cymru/boss

Mentora neu Hyfforddiant

- A gynigir gan entrepreneuriaid neu weithwyr busnes proffesiynol.
- Gall mentoriaid a hyfforddwyr rannu profiadau gwerthfawr a'ch arwain ar hyd y trywydd cywir.

Cystadlaethau

- Dyma ffordd wych o fireinio eich sgiliau busnes, cwrdd ag entrepreneuriaid eraill, cael cymorth ymarferol neu wobrau ariannol sydd o ddefnydd i chi a'ch busnes, yn ogystal â chysylltiadau cyhoeddus gwych

Mannau meithrin ar y cyd a rhaglenni cyflymu cynnydd

- Gallwch gyflwyno cais i fod yn rhan o gymuned o entrepreneuriaid yn un o'r manau hyn ledled Cymru i gael cymorth dwys a'r manteision o weithio gyda phobl o'r un meddwl â chi.

Cyngor busnes

- Gall cyngorwr busnes hyfforddedig eich helpu ag agweddau technegol eich busnes, asesu eich cynnydd, materion cyfreithiol a pha mor debygol yw eich busnes o wneud arian.

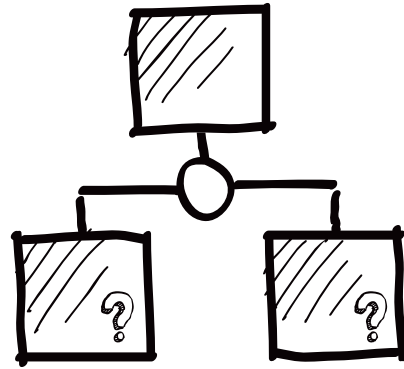
Arian, grantiau a benthyciadau

- Mae'r hyn a allai fod ar gael yn dibynnu ar bwy sy'n gymwys a llwyddiant eich cais. Mae'n arferol i fusnesau newydd gael benthyciadau llog isel fel 'benthyciadau cychwynnol', ac mae grantiau yn tueddu i fod ar gyfer busnesau sydd eisoes yn masnachu. Defnyddiwch y 'tecln dod o hyd i arian' ar y wefan neu bydd eich cyngorwr busnes yn eich arwain drwy rhai dewisiadau.

Sut medra i gael gwybod am y cymorth sydd ar gael?

- Ymunwch â rhwydwaith entrepreneuriaid ifanc Syniadau Mawr Cymru a chofrestru i weld cyngorwr busnes yn: www.syniadaumawr.cymru/ymunwch-a-syniadau-mawr-cymru-0
- Mae llinell gymorth Busnes Cymru yn cynnig dadansoddiad dwyieithog dros y ffôn yn ogystal â gwasanaeth gwybodaeth a chyfeirio. Cysylltwch â'r tîm drwy ffonio 03000 6 03000, www.syniadaumawr.cymru/cysylltwch-a-ni
- Siaradwch â Hyrwyddwyr Menter mewn colegau a phrifysgolion i gael gwybod am yr help y gallant ei gynnig.
- Ewch i un o ddigwyddiadau Syniadau Mawr Cymru: www.syniadaumawr.cymru
- Dilynwch ni ar y cyfryngau cymdeithasol i gael y wybodaeth ddiweddaraf, neu anfon neges atom!

Cwrdd â'ch cynghorwr busnes!



Dyma restr ddefnyddiol o gwestiynau cyffredin i'ch helpu i gael gwybod rhagor am sut mae popeth yn gweithio.

C. Pam mae angen i mi weld cynghorwr?

Gall eich cynghorwr eich helpu i gymryd y camau terfynol i ddechrau eich busnes, drwy ddarparu offer ac adnoddau y bydd arnoch eu hangen a ble gallwch fynd i gael rhagor o wybodaeth.

C. Pryd bydda i'n gwybod pryd y dylwn fynd i weld cynghorwr?

Os ydych o ddifrif ynghylch dechrau eich busnes, fe fyddwch yn gwybod yn reddfodol, a gallai eich coleg neu eich prifysgol eich helpu. Bydd eich cynghorwr yn dweud wrthyf os oes angen i chi dreulio rhagor o amser yn datblygu eich syniad.

C. A fyddwn yn cwrdd wyneb yn wyneb?

Byddwch fel arfer yn cysylltu dros y ffôn yn y lle cyntaf; gall yr ymweliadau dilynol fod wyneb yn wyneb.

C. Beth fydd angen i mi ei baratoi cyn y cyfarfod?

Meddyliwch am sut y gallwch ddisgrifio eich cynnyrch neu eich gwasanaeth, pa ymchwil ydych chi wedi'i chynnal am y farchnad. Pwy yw eich cwsmer, a beth sy'n eich gwneud chi yn wahanol. Dewch ag unrhyw beth perthnasol, fel drafft eich cynllun busnes neu ddeunyddiau marchnata.

C. Ble byddwn yn cwrdd?

Rhywle anffurfiol fel caffi neu yn eich coleg neu eich prifysgol. Bydd croeso i chi ddod â ffrind neu aelod o'r teulu gyda chi. Ni fydd eich cynghorwr yn dod i'ch cartref.

C. Beth fydd yn digwydd yn fy nghyfarfod cyntaf?

Bydd y cynghorwr yn siarad â chi am eich syniad busnes, sut ydych am ei ddatblygu, a beth mae angen i chi ei wneud i ddechrau arni. Bydd gennych gynllun gweithredu ar y diwedd, a gallai'r cynghorwr hefyd fynd ati i weithio ar rai camau..



C. A fydd angen i mi ddod â phrawf o bwy ydw i?

Na fydd. Bydd y berthynas rhwng y cynghorwr a'r cleient yn seiliedig ar ymddiried yn eich gilydd; ymddiried eich bod yn dweud y gwir yw'r cam cyntaf a'ch bod yn gymwys i gael cymorth.

C. A fydd y cynghorwr yn fy helpu i gael gafael ar arian?

Bydd y cynghorwr yn nodi ffynonellau arian a allai fod yn briodol. Gallant hefyd eich helpu i greu cynllun busnes neu ragolwg o lif arian.

C. Beth fydd yn digwydd nesaf?

Byddwch yn mynd i'r afael â rhai o'r eitemau ar eich cynllun gweithredu. Byddwch yn adolygu eich cynnydd yn eich cyfarfod nesaf ac yn nodi beth sydd angen ei wneud nesaf.

C. Beth os nad wyf yn dod ymlaen gyda fy nghyngorwr?

Peidiwch â phoeni. Ar yr adegau prin y mae hyn yn digwydd, gallwn gynnig cyngorwr gwahanol i chi. Fodd bynnag, os nad ydynt yn byw yn eich ardal, efallai na fydd eich cyngorwr newydd yn gallu cwrdd â chi wyneb yn wyneb.

C. Beth os bydd angen i mi ganslo/gohirio fy nghyfarfod?

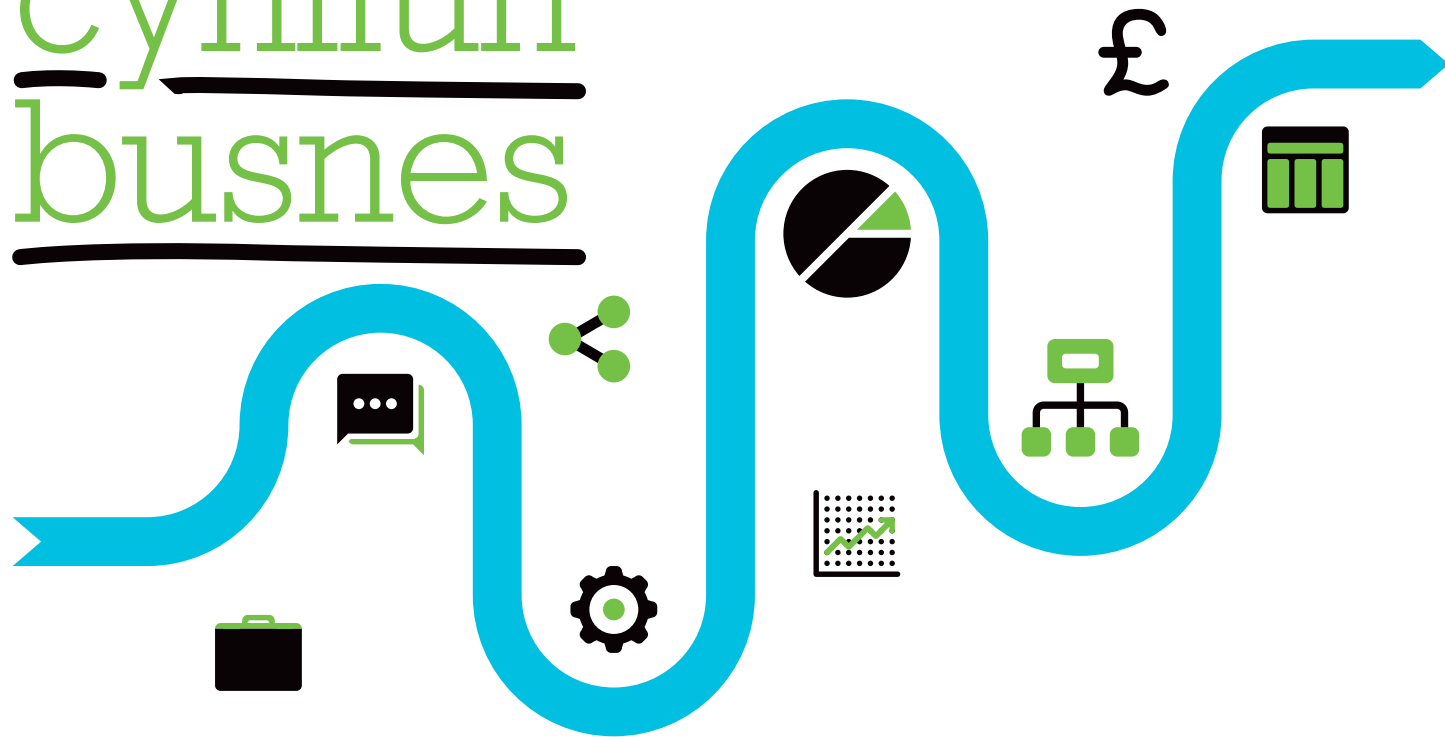
Rhowch wybod i'ch cyngorwr gyn gynted â phosibl er mwyn i'r cyngorwr allu trefnu apwyntiad newydd ar eich cyfer.

C. Sut ydw i'n cysylltu â chynghorydd busnes?

Cysylltwch â Syniadau Mawr Cymru drwy ebostio ymholiadau@syniadaumawr.cymru, ffoniwch 0300 060 3000 neu anfonwch neges atom ar Facebook neu Twitter.



Paratoi cynllun busnes



Mae cynllun busnes yn hanfodol i unrhyw fusnes newydd. Mae'n amlinelliad sy'n dangos beth yw pwrpas eich busnes, i ba gyfeiriad mae'n mynd, a sut ydych am gyrraedd y nod.

Dylai cynllun busnes da roi darlun realistig o'ch busnes. Efallai y bydd angen cymorth arnoch i baratoi eich cyllideb newydd, cael gafael ar gostau cywir a rhagolygon gwerthu. Peidiwch â gadael i hyn eich digalonni. Mae cyngor ar gael ar-lein a bydd eich cynghorwr busnes hefyd wrth law i'ch arwain trwy bopeth.

Nid yw'n hawdd rhagweld beth sy'n mynd i ddigwydd yn y dyfodol. Peidiwch â chael eich temptio i bennu targedau afrealistig nad ydych yn debygol o'u cyrraedd.

Mae rhai yn defnyddio teclyn gweledol 'cynfas model busnes' i ddylunio a mapio eich model busnes a myfyrio arno.

Mae llawer o fusnesau bach yn dechrau drwy fod yn gynnwl iawn gyda'u harian h.y. cadw costau mor isel â phosibl a pheidio â thyfu hyd nes y bydd arian yn dechrau dod i mewn.

Yn anad dim, mae'n bwysig cofio bod modd newid cynlluniau busnes. Maen nhw'n newid wrth i'r busnes ddatblygu; mae diweddarau eich cynllun yn rheolaidd yn arfer da.



“Rydwi wrth fy modd yn rheoli cwmni ifanc a chyffrous sy'n fy herio bob dydd. Nid yw pethau'n hawdd bob amser, ond bod yn drefnus yw'r peth pwysig. Gwybod ble ydych chi'n mynd a sut ydych yn bwriadu cyrraedd yno.”
Adam Amor,
Buffoon Film and Media

DEG PETH I'W GYNNWYS MEWN GYNLLUN BUSNES

1. Disgrifiad o'ch busnes
2. Proffil o'r math o gwsmer yr ydych yn ei dargedu, gan gynnwys manylion demograffig pwysig fel oed a rhyw
3. Ffeithiau a ffigurau am y farchnad yr ydych ynddi a dadansoddiad o'r rhai sy'n cystadlu yn eich erbyn
4. Manylion gweithredol – safle, offer, dull dosbarthu
5. Disgrifiad o'ch brand penodol a rhestr o'r hyn sy'n eich gwneud yn unigryw (USP's)
6. Faint rydych yn bwriadu ei godi am eich cynhyrchion neu eich gwasanaethau
7. Sut ydych yn bwriadu hyrwyddo a marchnata eich busnes
8. Costau ariannol, gan gynnwys unrhyw ofynion ariannu
9. Rhagolygon o werthiant, elw a llif arian
10. Cynllun gweithredu ar gyfer y flwyddyn i ddod



Mae cynllun busnes yn hollbwysig os ydych yn gwneud cais am arian neu'n gofyn am gymorth buddsoddwyr. Felly, dylech hefyd gynnwys:

- Crynodeb gweithredol tudalen o hyd sy'n rhestru pob pwynt pwysig yn eich cynllun busnes
- Unrhyw ddogfennau ategol angenrheidiol, fel patentau neu gytundebau
- Hysbysiad cyfrinachedd – i ddiogelu eich syniad a rhoi gwybod i bawb sy'n darllen y cynllun busnes ei fod yn gyfrinachol

Meddwl mewn modd **CAMPUS**

Pan fyddwch yn pennu targedau eich busnes, gwnewch yn siŵr eu bod yn rhai **CAMPUS**:



Penodol



Mesuradwy



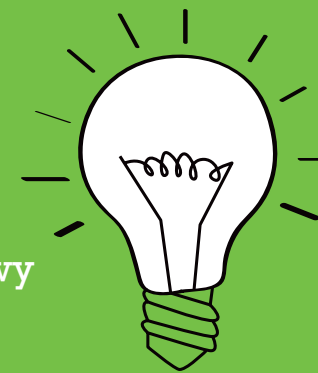
Cyraeddadwy



Perthnasol



Amserol



Cynnal dadansoddiad 'SWOT'

Mae acronym Saesneg SWOT yn golygu cryfderau, gwendidau, cyfleoedd a bygythiadau. Mae'n ffordd systematig o asesu eich siawns o lwyddo.

Gall dadansoddiad SWOT eich helpu i greu cynllun busnes realistig.

Eich **cryfderau a'ch gwendidau** yw'r pethau sydd o dan eich rheolaeth. Gall y rhain gynnwys eich asedau, eich lleoliad, eich arbenigedd, enw da neu adnoddau.

Bygythiadau a chyfleoedd yw'r pethau allanol na allwch eu newid; dyma'r pethau mae'n rhaid i chi ymateb iddyn nhw. Gall y rhain gynnwys newid yn ymddygiad y defnyddwyr, anawsterau gyda chyflenwyr (fel nwyddau'n cyrraedd yn hwyr) neu gystadleuwyr newydd.



Sut i ddechrau busnes am

GEINIÖG A DIMAI

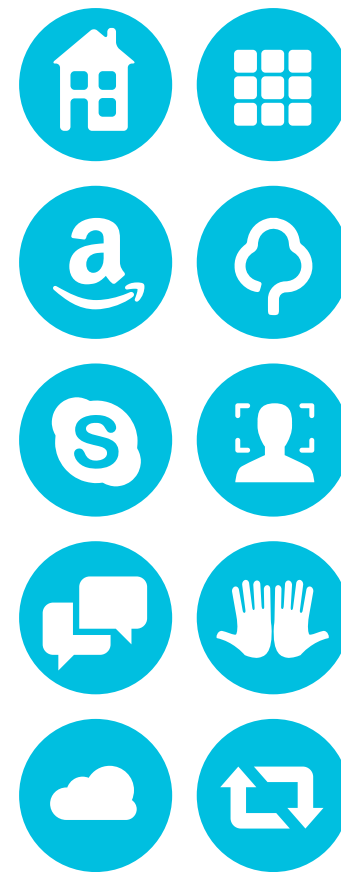
Nid oes angen llawer o arian arnoch i ddechrau busnes. I ddweud y gwir, rydych yn fwy tebygol o greu busnes sy'n gwneud elw yn y tymor hir drwy ddechrau ar raddfa fach a bod yn gynnwl gyda'ch arian.

Mae'n ymwneud â rhoi cynnig arni heb fuddsoddi gormod o arian yn fyrbwyll a gwneud yn siŵr nad oes ceiniog yn cael ei wastraffu.

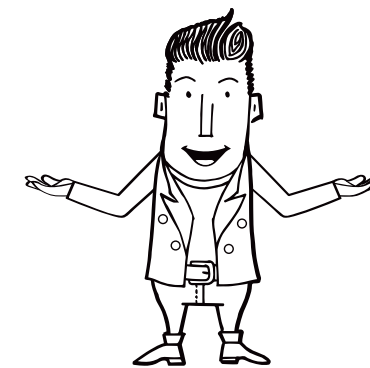
Mae hyn yn golygu dechrau busnes gydag ychydig iawn o arian neu heb arian o gwbl. Mae llawer o fusnesau llwyddiannus wedi dechrau fel hyn. Mae'n waith caled – rhaid i chi wneud popeth eich hun, ac nid oes modd osgoi hynny. Fodd bynnag, does dim angen aros am arian cyn mynd ati drwy ddechrau busnes fel hyn.

Mae mwy i hyn na chadw costau'n isel; mae'n golygu greu busnes 'diwastraff' sy'n greu elw. Rydych yn dechrau ar raddfa fach, yn treialu wrth fynd yn eich blaen, gwneud y pethau syml yn gywir, ac yn datblygu eich busnes yn raddol.

Mae perchnogion busnes sy'n gallu gwneud hyn yn llwyddiannus yn aml yn gwneud yn dda iawn - maen nhw dod o hyd i adnoddau, yn torchi llewys, yn dyfalbarhau ac yn dysgu bob amser.



10 ffordd o ddechrau busnes yn rhad



1. Gweithio gartref
2. Creu eich gwefan eich hun drwy ddefnyddio apiau rhad ac am ddim fel Wix a WordPress
3. Gwerthu ar farchnadleoedd cyfarwydd fel Amazon ac eBay neu werthu ar stondin marchnad neu siop dros dro
4. Hysbysebu'n rhad ac am ddim ar wefannau lleol fel Gumtree
5. Arbed arian ar alwadau ffôn drwy ddefnyddio Skype, Facebook Messenger, Whatsapp ac eraill
6. Gofyn am gymorth ffrindiau a theulu sydd â sgiliau defnyddiol (ym meysydd arian, marchnata, dylunio, TG)
7. Defnyddio dulliau marchnata rhad neu rad ac am ddim – fel y cyfryngau cymdeithasol, TG neu daflenni
8. Dod o hyd i weithwyr llawrydd os oes angen pâr arall o ddwylo arnoch
9. Defnyddio gwasanaethau TG sydd ar gwmwl (mae llawer o fersiynau sylfaenol ar gael yn rhad ac am ddim) ac osgoi gwario arian ar feddalwedd drud a allai gael eu disodli gan fersiynau newydd cyn bo hir beth bynnag
10. Cyfnewid sgiliau gydag entrepreneuriaid eraill yn rhad ac am ddim

Mynd ati GAM WRTH GAM

- Dechreuwch drwy weithio ar eich busnes yn eich amser sbâr nes byddwch yn ddigon hyderus i roi'r gorau i'ch swydd arferol
- Rhowch gynnig ar eich syniadau a gwrandewch ar yr adborth (gan gynnwys unrhyw feirniadaeth) i osgoi camgymeriadau drud
- Paratowch brototeip a chael cytundebau gwerthu ymlaen llaw cyn gwario arian ar gyflenwadau neu weithgynhyrchu
- Rhentwch offer i osgoi gorfod gwario llawer ar un eitem



“Ychydig o adar oedd gen i yn y lle cyntaf, a dechreuais gynyddu'r nifer fesul tipyn. Buan iawn y gwnes i sylweddoli bod angen i mi ddod o hyd i nifer o gleientiaid a fyddai'n prynu fy wyau. Felly, dechreuais ymweld â threfi lleol a siarad â chigyddion annibynnol. Fe wnes i ymchwilio'n fanwl i fy marchnad ac ro'n i'n gwybod beth oedd busnesau yn chwilio amdano.”
David Vaughan,
Dave's Quails

Sut i ariannu eich busnes



Nid oes modd dechrau rhai busnesau oni bai bod gennych rywfaifnt o adnoddau. Efallai y bydd angen safle yn ogystal ag offer, deunyddiau neu stoc i ddechrau eich busnes. Mae cael gafael ar arian yn gallu bod yn dalcen caled, yn enwedig os dyma eich tro cyntaf i fentro i fyd busnes. Fodd bynnag, mae mwy o adnoddau ariannu busnesau ar gael nawr nag erioed o'r blaen.



Efallai bydd **eich teulu** yn gallu eich helpu ond gall hynny roi straen ar berthynas ac yn aml nid oes modd benthyg arian gan eich perthnasau. Fodd bynnag, os gall eich teulu fuddsoddi ychydig o arian yn eich busnes – ac maen nhw'n sylweddoli efallai na fyddant yn cael yr arian yn ei ôl – gall fod yn ffordd dda o ddechrau arni.



Mae **Angel Investors** yn cydweithio'n agos â busnesau. Maen nhw'n rhoi cyngor yn ogystal ag arian i gyfnewid am ecwiti.



Mae **ariannu torfol a benthycu rhwng cymheiriaid** yn galluogi busnesau i gael gafael ar arian gan grwpiau mawr neu fuddsoddwyr preifat ar-lein - naill ai i gyfnewid ecwiti neu i gael gostyngiadau neu wasanaethau am ddim. Mae CrowdCube, Kickstarter, Funding Circle a Seedrs ymysg y gwefannau ariannu torfol poblogaidd.



Mae **Ymddiriedolaeth y Tywysog** yn cynnig benthyciadau (a grantiau yn hynod achlysurol) ar gyfer pobl ifanc ddi-waith sy'n dechrau busnes. Maen nhw'n gallu cynnig benthyciadau dechrau busnes gwerth hyd at £5,000 i bobl ifanc cymwys sydd â chynllun busnes hyfyw.



Mae'r Llywodraeth, awdurdodau lleol ac ymddiriedolaethau yn cynnig **grantiau dechrau busnes** a bwrsariaethau o bryd i'w gilydd. Caiff grantiau gan y Llywodraeth eu defnyddio'n aml i helpu busnes i dyfu, creu swyddi neu'n gysylltiedig â sectorau penodol. Siaradwch â'ch cynghorwyr busnes fydd yn gallu rhoi gwybod i chi am y ffynonellau arian sydd ar gael i chi, neu ewch i [Leolydd Arian Busnes Cymru](#)



Mae **Benthyciadau Dechrau Busnes** yn fenthyciadau personol i unigolion sy'n bwriadu dechrau neu ddatblygu busnes. Mae'r Llywodraeth yn cefnogi'r benthyciadau yma. Gallwch fenthycu rhwng £500 a £25,000 ar gyfradd llog sefydlog o 6% y flwyddyn. Busnes Cymru sy'n gweinyddu'r benthyciadau yng Nghymru. Maen nhw'n gallu eich helpu wrth baratoi cais ac wedi hynny; caiff ymgeiswyr eu hasesu ar sail pa mor hyfyr yw eu cynlluniau busnes.

Wydddech chi?

37%

START UP LOAN



...dyma pa ganran o'r holl fenthyciadau dechrau busnes a gyflwynwyd yng Nghymru yn 2017 a gafodd eu dyfarnu i entrepreneuriaid o dan 30 oed.

£7,752 oedd gwerth y benthyciadau yma ar gyfartaledd



Awgrymiadau
ynghylch sut i gael
GAFael AR ARIAN
benodol ynglŷn â'r math
o arian amdano

Byddwch yn benodol ynglŷn â'r math
o arian yr ydych yn ei chwilio amdano
Disgrifiwch eich syniad busnes yn glir
Dangoswch eich bod yn adnabod eich marchnad
Paratowch gynllun busnes a chyllideb realistig
Cofiwch ymarfer eich cyflwyniad



Beth
wnaethom
ni



“ Cefais gymorth a
chyngor gan Syniadau
Mawr Cymru ynghylch
sut i baratoi cynllun
busnes a rhagolygon
ariannol. Dros gyfnod
o ddwy flynedd, fe
wnaethon ni baratoi
pecyn a gafodd ei
gymeradwyo gan fanc,
felly roedd modd i mi
gael benthg arian
i ddechrau'r busnes
o ddifrif.”

*Luke Riddiford,
Ridd's Ramps*



“Dechreuais werthu
rhywfaint o emwaith
ar Etsy. Ro'n i'n cael fy
synnu ar adegau gan
beth oedd yn gwerthu'n
dda, ond roedd yn ffordd
wych o brofi'r farchnad
a chreu sylfaen o
gwsmeriaid cyn ehangu
fy amrediad cynnrych
a chyfanwerthu.”

*Ffion Hughes, Perchennog,
Stiwdio Mwclai*



Dylai faint yr ydych yn ei godi am eich cynhyrchion neu eich gwasanaethau fod yn ddigon i chi allu gwneud elw rhesymol ar ôl talu eich holl gostau a gorbenion, gan gynnwys eich amser.

Mae llawer o fusnesau newydd yn gwneud camgymeriad drwy beidio â chodi digon er mwyn denu eu cwsmeriaid cyntaf. Mae hyn yn beryglus – efallai byddwch yn gwneud colled yn y tymor byr a gall fod yn anodd codi rhagor os bydd eich enw da yn seiliedig ar fod yn rhad.

Cofiwch dri pheth:

1. Mae'r rhan fwyaf o gwsmeriaid yn fodlon talu pris teg;
2. Mae rhai cwsmeriaid yn cysylltu prisiau rhad â nwyddau neu wasanaeth gwael;
3. Bydd rhai pobl bob amser yn hollti blew ynghylch y pris, faint bynnag y byddwch yn ei godi – ai dyma'r math o gwsmeriaid yr hoffech chi eu cael?

Deall elw

Elw crynswth

Y gwahaniaeth rhwng faint mae'n ei gostio i chi wneud neu brynu eich cynhyrchion, a'r swm y gallwch ei godi ar gwsmeriaid i'w gwerthu.

Elw net

Faint sy'n weddill ar ôl tynnu eich holl orbenion (eich costau) o'ch elw crynswth. Dyma faint eich elw.



Sut i gynyddu maint eich elw

- Cael gafael ar ddeunyddiau a stoc rhatach
- Prynu'n uniongyrchol gan y gwneuthurwr
- Lleihau costau craidd eich busnes drwy gytuno ar gyfraddau gwell ar gyfer cyflenwadau neu wasanaethau
- Ychwanegu gwerth drwy gynnig gwasanaeth rhagorol i gwsmeriaid er mwyn gwella eich enw da a gallu codi prisiau uwch wrth i'r galw gynyddu



CAM 1

Cyfrifwch eich costau

Deunyddiau crai,
stoc a chyflenwadau

Gorbenion gan gynnwys
swyddfeydd a biliau

Staff a chostau marchnata

Trethi a thaliadau llog

Cofiwch fod pob ceiniog
yn cyfrif

CAM 2

Gwerthfawrogwch eich cyfraniad eich hun

Dylech gynnwys eich amser
a'ch arbenigedd eich hun
yn eich costau

CAM 3

Diwedd y gân yw'r geiniog

Rhaid i'ch pris fod yn uwch
na'ch costau (adennill costau)

Y gwahaniaeth rhwng eich
costau a'ch pris yw eich elw

Ond cyn penderfynu ar y pris,
ystyriwch ffactorau eraill...

CAM 4

Ymchwil i'r farchnad

Gofynnwch faint mae
cwsmeriaid yn fodlon ei dalu

Gofynnwch beth yw prisiau
busnesau eraill

CAM 5

Ystyriwch beth ydych yn ei gynnig

Ydych chi'n cynnig
gwasanaeth o safon neu sy'n
cynnig gwerth am arian?

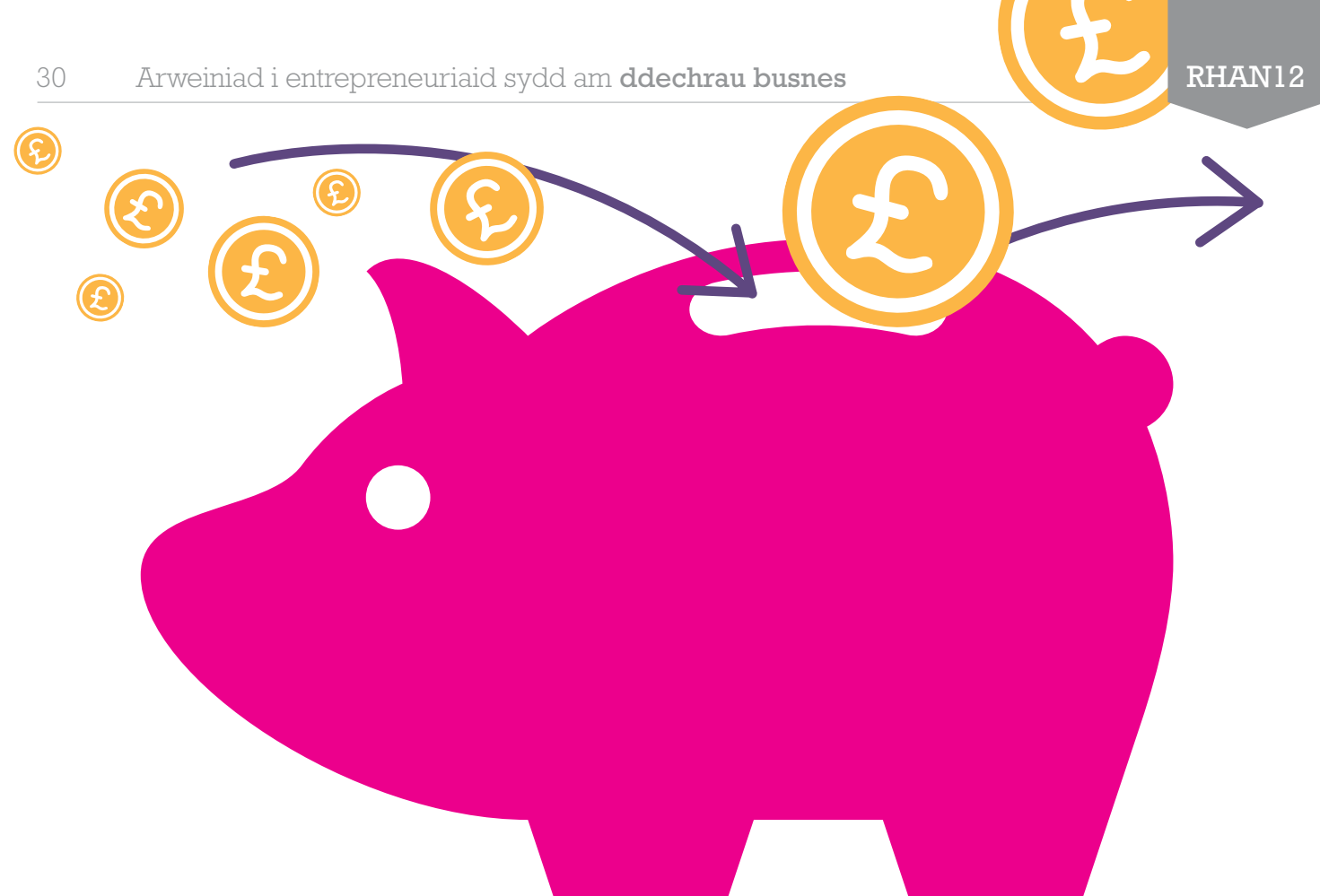
CAM 6

Adolygwch eich prisiau yn rheolaidd

Cadwch lygad ar eich costau

Cadwch lygad ar brisiau'r rhai
sy'n cystadlu yn eich erbyn

Peidiwch â cholli cwsmeriaid
o ganlyniad i godi prisiau'n
sylweddol



Rheoli eich arian

Mae rhai ffyrdd syml o edrych ar ôl eich arian wrth redeg eich busnes eich hun.

Yn syml, mae gan fusnesau arian sy'n dod i mewn (**incwm**) ac arian sy'n mynd allan (**costau**). Eich cyfrifoldeb chi yw cofnodi'r holl incwm a chostau er mwyn i chi allu rheoli eich busnes a rhoi eich manylion i Incwm a Thollau Ei Mawrhydi (HMRC).

Os ydych yn ennill mwy na faint rydych chi'n ei wario, rydych yn gwneud **elw** – a diwedd y gân yw'r geiniog. Fodd bynnag, mae llawer o fusnesau yn cael trafferth rheoli eu **llif arian** am eu bod yn gorfod talu am bethau cyn cael yr arian.

Mae problemau gyda llif arian yn rheswm cyffredin pam mae busnesau yn methu. Felly, mae'n

hanfodol eich bod yn gwybod yn union beth sy'n dod i mewn a beth sy'n mynd allan. Mae llawer o apiau cyfrifo rhad ac am ddim sy'n gallu eich helpu i reoli eich arian. Mae rhai banciau yn darparu meddalwedd am ddim hefyd.

Bydd angen i chi bennu **cyllideb** hefyd i gadw holl gostau eich busnes o dan reolaeth. Mae costau naill ai'n **sefydlog** (fel rhent) neu'n **amrywiol** (fel deunyddiau neu gostau cludo). Mae costau allweddol yn cynnwys: pobl, rhent, cyfleustodau, ardrethi busnes, treth, yswiriant, cyflenwadau, marchnata ac unrhyw ad-daliadau benthychiadau.



Oes angen cyfrif banc busnes arna i?

Nid oes rhaid i chi agor cyfrif banc busnes – ac mae llawer o weithwyr llawrydd yn defnyddio eu cyfrifon banc personol – ond gall fod yn syniad da oherwydd:

- Mae holl arian eich busnes yn yr un lle
- Efallai bydd yn well gan eich cwsmeriaid dalu busnes nag unigolyn
- Gall eich rheolwr banc busnes gynnig cymorth a chyngor

Os ydych yn gwmni cyfyngedig neu'n bartneriaeth, dylech agor cyfrif banc busnes. Mae cyfrifon banc busnes yn codi ffioedd fel arfer ond mae'r rhain yn amrywio, felly mae'n werth chwilio am y fargen orau. Mae'n bosibl cael cyfrif banc busnes os ydych o dan 18 oed, ond efallai bydd angen i chi gysylltu â nifer ohonyn nhw cyn y cewch hyd i'r un sy'n iawn i chi.



Beth am TAW?

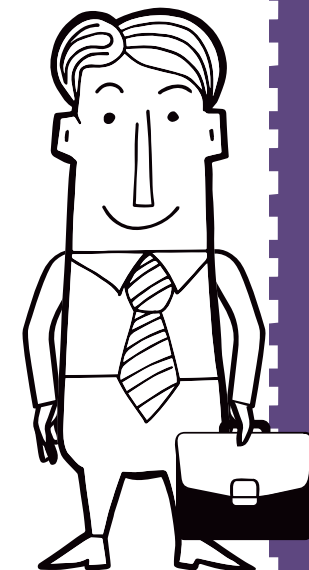
Mae'n rhaid i chi gofrestru i allu codi TAW (20% ar hyn o bryd) ac mae hyn yn orfodol unwaith y bydd eich trosiant yn cyrraedd trothwy TAW (£85,000 yn 2017/2018).

Os ydych yn codi TAW, bydd yn rhaid i chi lenwi ffurflen TAW chwarterol – os ydych wedi talu mwy o TAW na faint rydych wedi'i dderbyn, fe gewch ad-daliad. Fodd bynnag, bydd y rhan fwyaf o fusnesau wedi anfonebu am fwy o TAW na'r hyn maen nhw wedi'i dalu, felly mae'n rhaid iddyn nhw dalu'r swm ychwanegol i Gyllid a Thollau EM.



Oes angen cyfrifydd arna i?

Nid oes rhaid i chi gael cyfrifydd; byddai cael rhywun i gadw'r llyfrau yn rhatach a gallwch wneud y llyfrau eich hun. Fodd bynnag, daw i'r amlwg i lawer o fusnesau bod cael cyngor proffesiynol yn arbed arian yn y pen draw. Mae ffioedd cyfrifyddiaeth a chadw cyfrifon yn amrywio – holwch o gwmpas am argymhellion a chymharu prisiau cyn penderfynu



Pa gofnodion y dylwn i eu cadw?



GWERTHIANT AC INCWM
(CADWCH ANFONEBAU
A/NEU RHOLIAU TILIAU)



TREULIAU BUSNES
(CADWCH DDERBYNEBAU)



COFNODION TAW OS YDYCH
WEDI COFRESTRU AR GYFER TAW



COFNODION TWE OS YDYCH
YN CYFLOGI STAFF



MANYLION AM DEITHIO I'R
GWAITH – CADWCH GOFNOD
MANWL O'CH TERTHIAU

Ymdrin â threth a'r gyfraith

Rhaid i bob busnes gael strwythur cyfreithiol – p'un a ydych yn unig fasnachwr neu'n gwmni cyfyngedig.



Unig Fasnachwr

Mae **unig fasnachwr** yn unigolyn hunangyflogedig ac ef/hi yn unig sy'n berchen ar y busnes. Dyma'r math symlaf a mwyaf poblogaidd o fusnes. Mae bod yn unig fasnachwr yn golygu bod llai o waith papur ond chi yn unig sy'n atebol yn bersonol am unrhyw ddyledion.

Mae'r rhan fwyaf o entrepreneuriaid ifanc yn dechrau fel unig fasnachwyr cyn mynd ati i sefydlu eu cwmnïau eu hunain ar adeg briodol – o dan arweiniad cyfrifydd.



Cwmni Cyfyngedig

Mae gan **gwmni cyfyngedig** gyfranddeiliaid a chyfarwyddwyr sy'n rheoli'r cwmni. Mae atebolrwydd cyfyngedig yn golygu eich bod wedi eich amddiffyn os oes gan eich busnes ddyledion. Gall trethi fod yn is i gwmnïau cyfyngedig.

Camau cyntaf ...

Cysylltwch â chorff trethi'r DU, Cyllid a Thollau EM, a rhwch wybod iddyn nhw eich bod am sefydlu busnes. Rhaid i chi gofrestru ar-lein ar gyfer:

Gwneud hunanasesiad os ydych yn unig fasnachwr

Talu treth gorfforaethol os ydych yn gwmni

Talu TAW os ydych yn ennill mwy na throthwy TAW (£85,000 ar hyn o bryd)

Talu TWE (Treth Wrth Ennill) os ydych yn bwriadu cyflogi staff

Dwy dreth y bydd yn rhaid i chi eu talu

Treth incwm

Os ydych yn unig fasnachwr, bydd rhaid i chi dalu treth ar unrhyw arian yr ydych yn ei ennill ar ôl tynnu eich treulïau. Ni fyddwch yn talu unrhyw dreth nes bydd eich incwm yn mynd dros eich lwfans personol.

Yswiriant gwladol (YG):

Mae unig fasnachwyr yn talu dau fath o YG – cyfradd wythnosol sefydlog o'r enw Dosbarth 2, a Dosbarth 4 sy'n seiliedig ar eich enillion. Bydd angen rhif Yswiriant Gwladol arnoch yn gyntaf cyn mynd ati, wedyn cewch Cyfeirnod Unigryw y Trethdalwr (UTR)

Pedwar math arall o dreth y gallech orfod eu talu

Treth difidend

Os ydych yn gwmni cyfyngedig ac yn derbyn incwm fel difidend, bydd rhaid i chi dalu treth ar hwn. Mae'r rheolau ynghylch difidend yn newid, felly dylech gael cyngor cyfrifydd.

TAW

Os ydych wedi cofrestru ar gyfer TAW, bydd rhaid i chi lenwi ffurflenni TAW chwarterol a thalu yn ôl unrhyw TAW dros ben yr ydych wedi'i derbyn ar ôl tynnu unrhyw TAW yr ydych wedi'i thalu.

Treth gorfforaethol

Dim ond cwmnïau corfforaethol sy'n talu'r dreth yma – nid yw unig fasnachwyr yn ei thalu.

Trethi busnes

Dyma dreth leol – fel treth y cyngor i fusnesau. Mae gostyngiadau ac eithriadau ar gael ar gyfer rhai cwmnïau bach. Ni fyddwch yn ei thalu oni bai bod gennych swyddfa/ lleoliad.



Cofiwch...

Efallai y bydd angen **yswiriant indemniad proffesiynol** arnoch i ddiogelu eich hun rhag hawliadau am iawndal gan gwsmeriaid. Mae'n werth ystyried cael **yswiriant atebolrwydd cyhoeddus** hefyd os bydd eich busnes yn dod i gysylltiad â'r cyhoedd. Bydd angen **yswiriant atebolrwydd cyflogwyr** arnoch os ydych yn cyflogi unrhyw un, ac **yswiriant busnes a chynnwys** os oes gennych swyddfa/adeilad.

Tair deddf y dylech fod yn ymwybodol ohonyn nhw...

Deddf eiddo deallusol i ddiogelu eich syniadau ac i wneud yn siŵr nad ydych yn amharu ar syniadau neb arall

Deddfau cyflogaeth os ydych yn cyflogi staff

Rheoliadau digidol ynglŷn â defnyddio data ac ebost





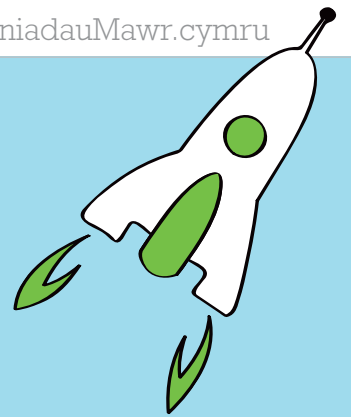
Wrth ddechrau busnes, gallwch deimlo ar adegau nad oes digon o oriau yn y dydd. Os ydych am osgoi'r teimlad eich bod yn boddi o dan waith, bydd angen i chi reoli eich amser yn effeithiol.

Mae hefyd yn bwysig sylweddoli bod eich amser chi yn un o gostau'r busnes. Os nad ydych yn gwobrwyo eich hun am eich ymdrechion, gallai'r brwdfrydedd sydd gennych ar gyfer y busnes ddiflannu.

Un o'r prif beryglon yw treulio gormod o amser ar rywbeth nad yw'n werth rhyw lawer yn y pen draw. Dyna pam mae angen treialu. Peidiwch ag aros yn rhy hir cyn cael adborth am gynlluniau eich busnes, eich cynhyrchion neu eich dulliau marchnata. Gallai eich arwain i gyfeiriad newydd.

12

ffordd o ddatblygu eich busnes yn gyflymach

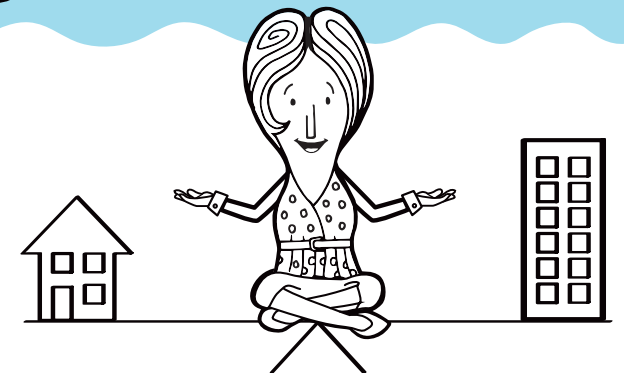


- 1 **Gwneud un peth ar y tro** – mae ymchwil wedi dangos bod hyn yn fwy effeithiol na gwneud sawl peth ar yr un pryd.
- 2 **Blaenoriaethu eich tasgau** – pennwch derfynau amser ac amserlenni ar gyfer pob tasg.
- 3 **Lleihau'r pethau sy'n tarfu arnoch** – peidiwch â gadael i bethau fel y cyfryngau cymdeithasol eich rhwystro rhag canolbwyntio ar eich gwaith.
- 4 **Pennu targedau cam wrth gam** a rhannu tasgau yn brosiectau ymarferol.
- 5 **Manteisio ar eich cryfderau** drwy wneud y tasgau anoddaf pan fyddwch ar eich gorau.
- 6 **Bod yn drefnus** er mwyn osgoi gwastraffu amser yn chwilio am waith papur neu ffeiliau.
- 7 **Ysgrifennu rhestri dyddiol o bethau i'w gwneud** fel eich bod ar y trywydd iawn.
- 8 **Cwestiynu beth ydych yn ei wneud** – ydych chi'n gwastraffu eich amser ar dasgau nad ydyn nhw'n eich helpu i lwyddo?
- 9 **Cymryd egwyl bob hyn a hyn i glirio eich pen a myfyrio** Mae mynd allan ac ystyried syniadau newydd a chael ysbrydoliaeth gan eraill yn syniad da.
- 10 **Gwybod pryd i symud ymlaen i'r dasg nesaf.** Gall chwilio am berffeithrwydd achosi straen ac arafu eich gwaith.
- 11 Mae **rhwydweithio** yn ffordd dda o greu cysylltiadau newydd gwerthfawr a chwrdd â darpar gwsmeriaid a phartneriaid masnachol.
- 12 **Peidiwch â llusgo'ch traed** – ewch ati nawr!

Gwella'r cydbwysedd rhwng bywyd a gwaith

Un o'r pethau gwych am redeg eich busnes eich hun yw eich bod yn gallu creu eich amserlen eich hun. Fodd bynnag, y gwir amdani yw bod llawer o bobl yn ei chael hi'n anodd peidio â threulio pob eiliad o'u hamser yn gweithio ar eu busnes - yn enwedig yn y dyddiau cynnar. Felly, sut ydych yn osgoi cael eich llethu gan y gwaith?

1. Gwnewch yn siŵr eich bod yn cael digon o gwsg
2. Cofiwch wneud ymarfer corff yn rheolaidd a bwyta diet cytbwys
3. Peidiwch ag esgeuluso ffrindiau a theulu
4. Cymerwch egwyl yn rheolaidd o'ch gwaith bob dydd er mwyn gallu meddwl am y darlun ehangach



“Roedd fy mlwyddyn gyntaf mewn busnes yn anodd, ond dysgais lawer. Fe wnes i'r holl waith marchnata, gweinyddol ac adeiladu fy hun nes i mi ddechrau cyflogi menywod eraill yn raddol a thyfodd y busnes. Rydw i wrth fy modd yn gweithio i mi fy hun, gan wybod y bydd fy ngwaith caled yn fy ngwneud yn fwy llwyddiannus.”
 Philippa Tuttiatt,
 Female Builders and Interiors

EHANGU

eich busnes

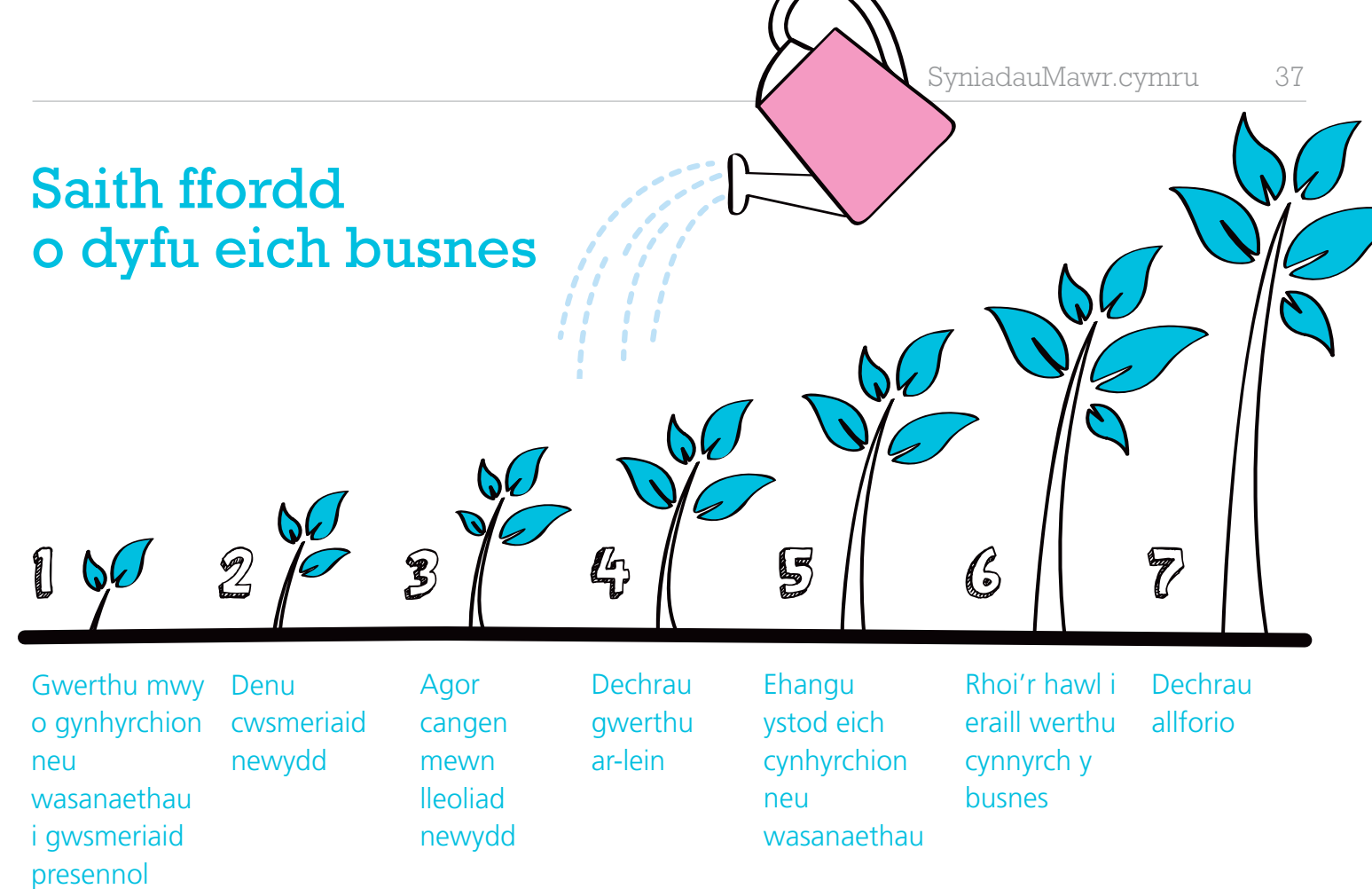
Nid yw dechrau busnes yn dasg rwydd, ond gall ehangu fod hyd yn oed yn anoddach. Os ydych wedi arfer gwneud popeth eich hun a chadw llygad ar bob ceiniog sy'n cael ei wario, gall datblygu eich busnes fod yn gam mawr.

Dyma'r gwahaniaeth rhwng gweithio yn y busnes a gweithio ar y busnes. Efallai bydd angen i chi recriwtio a hyfforddi staff, dysgu sut i ddirprwyo a sefydlu systemau newydd er mwyn ehangu.

Cyn cymryd y cam nesaf, ystyriwch y manteision a'r anfanteision sy'n gysylltiedig â thyfu eich busnes. Nid oes dim o'i le ar aros yr un maint; gofynnwch i'ch hun – ydych chi wir am gynnal busnes mwy?

Wedi dweud hynny, mae llawer o fusnesau sydd wedi dechrau wrth fwrdd y gegin ac wedi mynd ymlaen i fod yn enwau hynod gyfarwydd. Os oes galw cynyddol am eich cynnyrch neu wasanaeth, mae'n werth manteisio ar hynny. Os na wnewch chi, bydd eich cystadleuwyr yn gwneud hynny.

Saith ffordd o dyfu eich busnes



Sut i hwyluso'r broses o uwchraddio'r busnes

- Ceisiwch gael cytundeb neu bartneriaeth gyda chwmni allanol cyn recriwtio staff newydd
- Chwiliwch am safle hyblyg fydd yn gallu ehangu gyda'ch busnes, fel swyddfeydd a wasanaethir
- Manteisiwch ar gymorth a chynghor busnes sy'n ceisio tyfu busnesau fel eich rhai chi
- Siaradwch â mentor, rheolwr banc neu gyfrifydd am wahanol ffyrdd o dyfu
- Gweithiwch gyda mentor sydd wedi tyfu busnes er mwyn manteisio ar eu doethineb a'u profiad
- Treialwch y galw am gynnyrch neu wasanaethau newydd cyn eu cyflwyno



“Dechreuais y busnes ar ddechrau fy mlwyddyn olaf yn y brifysgol er mwyn i mi allu mynd ati o ddifrif yn syth ar ôl graddio. Dros y flwyddyn a hanner nesaf, fe wnes i dyfu o fod yn wasanaeth glanhau yn unig i gynnig gwasanaethau masnachol a domestig sy'n cynnwys cyflenwadau busnes, smwddio, gofalu am dai, gofalu am anifeiliaid anwes, garddio, glanhau carpedi a nifer o rai eraill i greu pecynnau wedi'u teilwra i ddiwallu anghenion fy nghwsmer.” Caryl Thomas, Sparkles Cleaning Service



Mae Syniadau Mawr Cymru yn cynnal digwyddiadau a chystadlaethau i'ch helpu chi i fod yn entrepreneur ifanc llwyddiannus:

Bwtcamp i Fusnes

Os ydych chi'n uchelgeisiol, yn frwdfrydig ac ar dân eisiau dechrau eich busnes, dylech ystyried mynd i sesiwn Bwtcamp i Fusnes. Mae'n gwrs preswyl 3 diwrnod rhad ac am ddim i bobl ifanc 18-25 oed yng Nghymru lle byddwch yn dysgu am hanfodion entrepreneuriaeth ac yn gwneud cysylltiadau anhygoel.

Dathlu Syniadau Mawr

Dyma gystadleuaeth genedlaethol Cymru a chyfle i bobl ifanc 16-25 oed arddangos eu talent entrepreneuraidd. Os ydych wedi codi arian ar gyfer elusen, cymryd rhan yn Her Menter a Chyflogadwyedd Bagloriaeth Cymru, neu os oes gennych fusnes neu syniad busnes yr ydych yn angerddol yn ei gylch, dyma'r cyfle perffaith i chi ddangos eich talent.

Edrychwch ar ein gwefan www.SyniadauMawr.cymru i gael rhagor o wybodaeth a dilynwch Syniadau Mawr Cymru ar Facebook a Twitter.

