

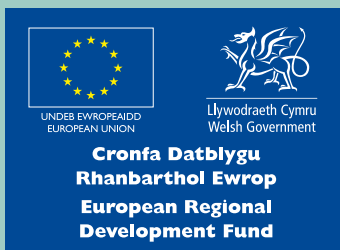


Gall y rhyngrwyd fod yn ffenestr siop i chi i'r byd, ond hyd yn oed os adeiladwch wefan e-fasnach nid oes sicrwydd y bydd y cwsmeriaid yn heidio atoch.

CANLLAW BUSNES

E-fasnach Ryngwladol

www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy | 03000 6 03000



Llywodraeth Cymru
Welsh Government

Cynnwys

	Tudalen
Cyflwyniad	3
DEALL	
Cyfleoedd, heriau a phenderfyniadau allweddol	4
Sut all technoleg eich helpu chi	6
Sicrhau cynnig lleol: awgrymiadau ymarferol	7
Trafodion a chydymffurfiaeth	9
MABWYSIADU	
Cychwyn arni.....	10
MANTEISIO	
Dilynwch yr awgrymiadau ardderchog hyn.....	11
Y CAMAU NESAF	12



“Dywed ystadegau cyfredol o e-fasnach bod 40% o ddefnyddwyr y rhyngrwyd yn fyd-eang wedi prynu cynnyrch neu nwyddau ar-lein drwy ddull bwrdd gwaith, symudol, tabled neu ddyfeisiadau ar-lein eraill. Mae hyn yn gyfanswm o ragor na 1 biliwn o brynwyr ar-lein a’r gred yw y bydd y ffigur hwn yn cynyddu.”
(Ffynhonnell: Statista)

Cyflwyniad

Gyda mwy a mwy o gwsmeriaid (busnes a defnyddwyr cartref) yn cael mynediad at Fand Eang Cyflym lawn, gallwch fod yn sicr bod nifer cynyddol ohonynt yn ymchwilio, dewis a phrynu ar-lein. Felly, mae adnabod y marchnadoedd cywir ac yna datblygu'r cynnig e-fasnach i'w gwasanaethu yn hanfodfol.

Ni fydd y canllaw hwn yn rhoi rhestr cyflym i chi o bwy i wethu iddynt - mae pob diwydiant a phob busnes yn wahanol - ond bydd yn eich helpu i adnabod y rhannau mwyaf addawol o'r byd, ac yna creu gwefan sy'n gweithio'n dda ar gyfer eich busnes a'ch cwsmeriaid rhyngwladol posib.

Edrych ar y we yn gyffredinol fyddwn ni fwy na dim, ar gael drwy'r cyfrifiadur arferol, er mae nifer o'r pwyntiau'n berthnasol i offer symudol hefyd.

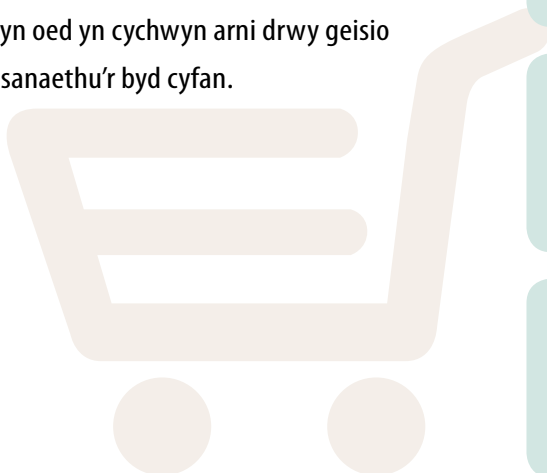
Cyfleoedd, heriau a phenderfyniadau allweddol

Ar gyfer y rhan fwyaf o fusnesau, oni bai eu bod yn gwerthu rhywbeth nad yw'n teithio (e.e. gwasanaethau a ddarperir yn bersonol), mae posibiliadau'r farchnad ryngwladol yn sylweddol.

Wedi'r cwbl, am bob punt a warir ym Mhrydain, gwarir £24 arall dramor. Felly, os yw'ch busnes yn barod i ehangu, mae'r rhesymau dros ystyried gwerthu dramor yn glir. Ac mae nifer o egwyddorion sylfaenol e-fasnach ryngwladol yr un fath ag ar gyfer busnes lleol. Rhaid i chi gael cynnyrch neu wasanaeth sydd ei angen gan gwsmeriaid, y gallwch ei ddarparu am bris sy'n apelgar iddyn nhw ac yn broffidiol i chithau.

Serch hynny, yn y manylder mae'r heriau, gyda nifer ohonynt yn codi gan nad oes un yn unig o farchnadoedd tramor – mae dwsinau o wledydd sydd yn ddigon mawr i gynnig cyfleoedd buddiol, ond mae gan bob un eu hanghenion gwahanol.

Am y rheswm hwn, mae dewis eich marchnadoedd yn ddoeth yn hanfodol. Nid yw'r busnesau e-fasnach mwyaf yn y byd hyd yn oed yn cychwyn arni drwy geisio gwasanaethu'r byd cyfan.



Nid oes rhestr gyffredinol gan fod pob busnes yn wahanol, **ond bydd angen i chi adnabod gwledydd ble:**

Mae galw am eich cynnyrch neu wasanaeth.

Mae gennych chi rywbeth i'w gynnig nad yw ar gael gan ddarparwyr lleol eraill (e.e. nodweddion unigryw neu brisio cystadleuol).

Gallwch ymdrin yn gost effeithiol ag addasiadau i'r cynnyrch a chymorth cwsmer. Er enghraifft, a fydd angen i chi ffitio cyflenwadau pŵer newydd? Sut fydd cwsmeriaid yn cael darnau newydd? A fyddwch chi angen partner newydd i gefnogi'n lleol? A fyddai'n economaidd bosib, neu'n bosib p'run bynnag, i'w ddarparu o'r DU; allwch chi gynnig cymorth cyn ac ar ôl gwerthu yn yr iaith leol?

Mae cyfran y farchnad y dymunwch ei chael yn wirioneddol yn cyfiawnhau'r gost o sefydlu prosiect sy'n targedu'r wlad honno, a'r costau yn sgil hynny o'i gynnal.

Mae materion eraill i'w hystyried yn cynnwys cydymffurfiaeth â gofynion cyfreithiol y wlad (e.e. cyfraith diogelwch y defnyddiwr), unrhyw gyfyngiadau allforio neu fewnforio a threthi.

Yn ogystal â chyfreithwyr – yn lleol a thramor – sy'n arbenigo mewn masnachu rhyngwladol, gall sefydliadau masnach a'r corff llywodraethol Masnach a Buddsoddi y DU (UKTI) fod yn ffynonellau defnyddiol o wybodaeth.

Cyfleoedd, heriau a phenderfyniadau allweddol

O leiaf pan ystyrir materion cyfreithiol, mae elfen o gysondeb o fewn yr UE a phrin iawn yw'r cyfyngiadau mewnforio/allforio, felly gallai gwerthu i wledydd yr UE fod yn haws nag edrych ymhellach yn fyd-eang, er mae rhai gwahaniaethau diwylliannol ac ieithyddol yn bodoli o hyd.

Fodd bynnag, nid yw defnyddwyr pob gwlad yn fodlon i gyd i brynu dramor. Er enghraifft mae Prydeinwyr yn dueddol o fod yn hapusach siopa ar draws ffiniau na gweddill eu ffrindiau yn yr UE. Nid yw pob gwlad fawr a llewyrchus yn farchnad dda bob tro. Wedi i chi ddewis y gwledydd a dargedir gennych chi – a chofiwch, gall cwsmeriaid mewn gwledydd eraill ymweld â'ch prif wefan o hyd neu'r cwsmeriaid o ardaloedd cyfagos – mae penderfyniadau eraill i'w hystyried:

MAE PRISIO HYBLYG YN ALLWEDDOL

Rydych bob amser yn cystadlu fwyaf oll yn erbyn darparwyr lleol, a bod yn wylidwrus bob amser o'u prisiau.

BETH I'W FESUR?

Gall eich mesur o lwyddiant, neu ddangosyddion perfformiad allweddol (KPIs), amrywio o un wlad i'r llall. Er enghraifft, gallai nifer fawr o archebion bach fod yn gur pen gweinyddol yn hytrach na chroesawu busnes newydd.

STEIL A GWASANAETH

Mae amryw o'r pwyntiau hyn yn ymwneud â gwerthiant yn uniongyrchol â'r defnyddwyr, ond yn berthnasol hefyd i e-fasnach ryngwladol B2B. Yma dylai'r cwsmer fod yn fwy doeth a llai angerddol ac emosïynol am y brandiau – neu am ddyluniad gwefan. Fodd bynnag, gall gwasanaeth a chymorth ar ôl gwerthu, a'r gofal personol, ddod yn bwysig iawn.

DOSBARTHU

Mae materion eraill yn cynnwys pecynnu a delio â chynnyrch sydd angen ei ddychwelyd. A fyddwch chi'n anfon yn uniongyrchol o'r DU neu ei gadw (neu hyd yn oed ei gynhyrchu) yn lleol mewn marchnadoedd o amgylch y byd. Yn amlwg mae'r ail opsiwn yn golygu llawer mwy o reolaeth ond bydd yn cwtogi costau anfon ac yn cyflymu gwasanaeth cwsmer. Mae'r gymhareb o bwysau'r cynnyrch yn erbyn pris hefyd yn ystyriaeth bwysig yma (os yw'r gymhareb yn rhy uchel yna gall costau anfon y cynnyrch fod yn uwch na'r pris prynu sylfaenol), ond yr un mor bwysig yma yw'r gwerth y mae cwsmeriaid yn ei roi ar gynnyrch yn cyrraedd yn gyflym a faint maent yn barod i dalu am hynny.

Gall pecynnu a dychwelyd nwyddau fod ynghlwm ag agweddau cyfreithiol yn ogystal â rhai ymarferol – er enghraifft, efallai y bydd angen labelu mewn ffordd arbennig i fodloni gofynion tollau.




Sut all technoleg eich helpu chi

Mae'n dod yn hanfodol cael cysylltiad Band Eang Cyflym lawn er mwyn rheoli'r broses o werthu ar-lein yn effeithiol.

Rhaid i chi barhau i ddiweddarwch gwefan (yn aml gyda delweddau a fideos), rheoli argaeledd stoc a phrisio (o bosib drwy ddolen ddynameg i feddalwedd sy'n seiliedig ar y we), gwrando'n ofalus i sianelau'r cyfryngau cymdeithasol, a gwirio i weld beth mae eich cystadleuwyr a'ch cwsmeriaid yn ei wneud.

Mae nifer o'r materion a wynebwrch mewn e-fasnach ryngwladol yn gwestiynau nad ydynt yn rhai technolegol i raddau, ond maent yn gysylltiedig ag arferion ac agweddau'r wlad. Er hynny, mae amryw o ffyrdd y gall technoleg fod o gymorth i chi'n uniongyrchol:



Efallai yn bwysicaf oll, os ydych yn disgwyl gwneud busnes rhyngwladol ar raddfa fawr, gallwch geisio cynnal eich gwefan ar lwyfan e-fasnach sy'n cefnogi cynnwys mewn sawl iaith a thaliadau mewn sawl math o arian.

Yn hytrach na mentro ar eich pen eich hun, efallai yr hoffech chi ystyried edrych ar un o'r gwefannau marchnadleoedd sy'n gweithredu'n rhyngwladol fel eBay ac Amazon. Mae yna gyfaddawd – rhaid i chi gyflwyno'ch cynnig i ddefnyddwyr o fewn y fframwaith a ddyfeisiwyd ganddynt – ond bydd gan y gwasanaethau hyn faterion sylweddol eisoes fel iaith a thaliadau wedi eu datrys, ac mae nifer o adwerthwyr e-fasnach eithaf mawr yn gweithredu yn rhannol neu yn gyfan gwbl o fewn y fframwaith.

Yn enwedig os ydych yn mentro ar eich pen eich hun, gall meddalwedd rheoli prosiect fod yn hynod o werthfawr ar gyfer cadw trefn ar ddatblygiad a diweddarau nifer o wefannau.

Sicrhau cynnig lleol: awgrymiadau ymarferol

Wedi i chi benderfynu beth i'w werthu, ymhle a sut i wneud hynny, bydd angen i chi fynd i fanylder y gwaith o greu gwefan i gyflawni hynny ar gyfer pob gwlad neu ranbarth.

Gall dalu ar ei ganfed i brynu gwybodaeth arbenigol am ofynion y farchnad lleol. Nid yw hyn yn golygu y bydd angen cynnal y cyfan o'r gwaith datblygu gwefan yn y wlad a dargedir, ond bydd dylunwyr a datblygwyr lleol – neu gwmnïau Prydeinig gyda phrofiad priodol – yn medru rhoi barn werthfawr. Mae ein canllaw 'Gwneud y Mwyaf o Ddylunio Gwefannau ar gyfer y Fasnach Ryngwladol' yn: www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/optimising-your-websiteinternational-trade yn rhoi cyngor manwl hefyd. Mae rhai pwyntiau allweddol yn cynnwys:

YSTYRIWCH DDIWYLLIANNAU



Nid yw cyfieithu eich gwefan Brydeinig yn ddigon. Gall weithio fel model ond rhaid i'r testun a'r dyluniad fod yn briodol i wahanol ddiwylliannau. Er enghraifft, mae gan rai lliwiau gysylltiadau da neu ddrwg o amgylch y byd. Mae'r Unol Daleithiau (a neb arall o'r gwledydd mawr) yn defnyddio mesuriadau ymerodrol o hyd yn hytrach na rhai metrig, ac ati.

Gallech hyd yn oed ystyried newid enw'r cynnyrch i weddu â gwahanol farchnadoedd. A fydd defnyddwyr gwlad benodol wedi'u plesio gan enw technegol neu ddigidol bachog neu gofiadwy? A fydd gair Saesneg yn gwneud y cynnyrch yn unigryw? Os yw enw'r cynnyrch mewn iaith dramor pa mor hawdd yw'r enw i'w ynganu?

PWYSIGRWYDD ENW



Mae chwaeth ryngwladol mewn peiriannau chwilio yn amrywio hefyd yn ogystal â'r termau a ddefnyddir. Ar gyfer gwerthiannau B2B, gall presenoldeb mewn cyhoeddiadau masnachu lleol ac ar wefannau cymdeithasau'r diwydiant a'r cyfryngau arbenigol fod mor bwysig â'r chwiliad.

A OES MODD DOD O HYD I CHI?



Sicrhau cynnig lleol: awgrymiadau ymarferol

ENWAU PARTH



Mae enwau parth yn fater anodd. A ddylech chi gael un enw parth rhyngwladol troswaol (fel www.mycompany.com/fe ar gyfer Ffrainc) neu ddefnyddio enwau pyrth dynodedig cenedlaethol (fel www.mycompany.fr)? Mae rhai arbenigwyr yn awgrymu bod defnyddwyr yn hoffi'r teimlad lleol o enwau parth sy'n benodol i'r wlad ond y gall un gwefan fod yn well ar gyfer SEO. Fel cyfaddawd gallech gofrestru'r enwau parth lleol a'u defnyddio ar gyfer eich marchnata, ond bod ymwelwyr yn cael eu hatgyfeirio'n awtomatig i barth rhyngwladol sengl. Gall fod yn syniad da i gofrestru'r pyrth sy'n gysylltiedig ag enw'ch busnes a phrif frandiau mewn tiriogaethau mawr p'run bynnag, hyd yn oed os nad ydych yn bwriadu eu defnyddio, er mwyn atal eraill rhag cymryd mantais.

Nid yn unig y bydd eich gwefan angen gogwydd lleol, ond felly hefyd eich negeseuon symudol, presenoldeb cyfryngau cymdeithasol a'r cynnwys a gynhyrchir gan ddefnyddwyr, gan weddu â phroffil technoleg pob gwlad. Nid oes fawr o bwrpas mewn anfon dolenni allan i fideos symudol os nad oes gan lawer o bobl ffonau clyfar er enghraifft, ac mae gwahanol wasanaethau cyfryngau cymdeithasol yn boblogaidd mewn gwahanol diriogaethau. (gweler ein canllaw ar Gyfryngau Cymdeithasol Rhyngwladol) ar hyn.

DOD YN LLEOL



GWNEUD BYWYD YN HAWDD



Os nad ydych yn gweithredu'n lleol a'ch bod yn disgwyl yn hytrach y bydd cwsmeriaid rhyngwladol yn dod i'ch gwefan Deyrnas Unedig, gallwch barhau i wneud bywyd yn haws ar eu cyfer, er enghraifft drwy ddarparu offer yn trosi gwerth arian; gan osgoi cyfeiriadau anghyfarwydd am ddiwylliant pop y bydd rhywun o Brydain yn unig yn ei ddeall; a thrwy ysgrifennu mewn iaith syml, neu hyd yn oed ddefnyddio fersiwn o Saesneg a elwir yn Saesneg Syml sydd yn haws i'w ddeall. (Mae'n gwneud cyfieithu awtomatig yn haws.)

Trafodion a chydymffurfiaeth

Bydd angen i chi gymryd taliadau gan gwsmeriaid rhyngwladol, ac anfon nwyddau atynt (os ydych yn gwerthu cynnyrch go iawn). Mae'r anghenion hyn yn agor pob math o faterion ymarferol a chyfreithiol. Mae posib eu goresgyn, ond unwaith eto, mae'r her yn y manylion:



Efallai bydd angen addasu meddalwedd y fasged siopa er mwyn medru delio â chwsmeriaid rhyngwladol. Nid yn unig mae eu harian yn wahanol – ond wrth gwrs mae gwahaniaethau fformatio mewn codau post a rhifau ffôn er enghraifft. Mae dulliau talu'n amrywio'n sylweddol hefyd.



Mae trosglwyddiadau gwifr, sy'n anghyffredin iawn yma ym Mhrydain, yn boblogaidd iawn yn Yr Almaen. Mae taliadau drwy siopau lleol cyfleus, yn gyffredin iawn yn Japan. Yn sicr mae'n beth peryglus tybio bod gan bawb yr un cardiau debyd a chredyd ac mae'n beth doeth cynnig ffordd arall oddi-ar-lein i dalu os yn bosib.



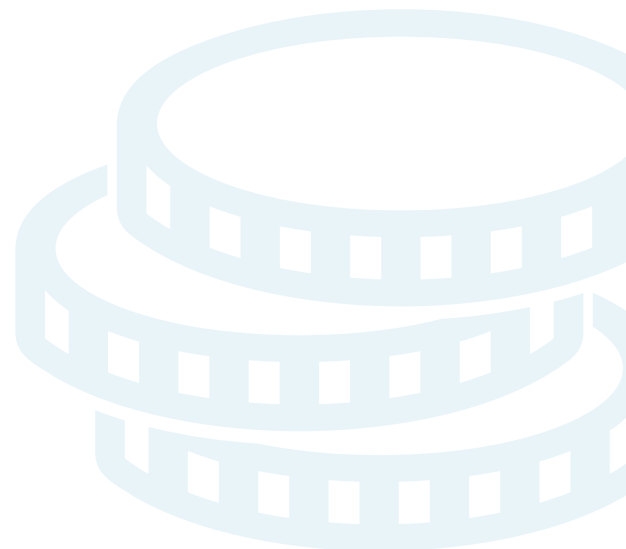
Mae'r dull o drin TAW yn wahanol hefyd yn ddibynol a yw'r gwerthiant mewn gwlad arall yn yr UE, ac a yw'r prynwr wedi ei gofrestru ar gyfer TAW. Yn fras, rhaid i chi godi TAW ar y gyfradd safonol i gwsmeriaid sydd yn yr UE a heb eu cofrestru ar gyfer TAW; neu fel arall mae'r gwerthiant â chyfradd sero. Fodd bynnag, yn nodweddiadol iawn o TAW mae yna eithriadau a dylech geisio cyngor.



Gallai diogelu data fod yn broblem hefyd. Unwaith eto, yn fras, daw problemau pan ddechreuwch anfon data am unigolion i wahanol wledydd, yn benodol y tu allan i'r UE. Felly os oes gennych chi bartneriaid busnes neu ddarparwyr gwasanaeth dramor bydd angen i chi gadw rheolaeth ofalus ynglŷn â pha wybodaeth a rannwch a gyda phwy. Mae ein canllaw 'Diogelu eich Busnes a'ch Data (yn: www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/sites/superfastbroadband/files/sfbw_business_data_protection_english.pdf) yn rhoi awgrymiadau cyffredinol ar sut i ddelio â data personol.



Gall twyll fod yn broblem gydag archebion o dramor. Byddwch yn wylidwrus yn enwedig o archebion anarferol o fawr neu geisiadau anarferol o ran talu.



Cychwyn arni

1

Nodwch y gwledydd a dargedir gennych, a'r cynnyrch mwyaf addas.

2

Gwiriwch unrhyw faterion o gydymffurfio/rheoleiddio a allai effeithio'n sylweddol ar eich cynlluniau.

Gwiriwch y rhai sy'n cystadlu yn eich erbyn, yn ogystal â chwmnïau eraill sy'n allforio cynnyrch tebyg i'r wlad honno.

3

4

Penderfynwch a ddylech wneud pethau eich hun, neu ddefnyddio gwasanaeth e-fasnach trydydd parti sefydledig fel amazon.

Os ydych am wneud popeth eich hun, datblygwch eich cysyniad gwefan hanfodol, ac yna dechreuwch chwilio am ddylunwyr.

5

Ar yr un pryd, penderfynwch sut y byddwch y cyflawni archebion a delio â materion fel cefnogaeth i gwsmeriaid a thrafodion ariannol rhyngwladol.

6

7

Cymerwch gyngor ar faterion fel marchnata a rheoleiddio gan bobl sy'n gyfarwydd â'r farchnad, cyn mentro yn rhy bell.

DILYNWCH YR AWGRYMIADAU ARDDERCHOG HYN

1

Cofiwch – eich prif gystadleuwyr (a'ch ysbrydoliaeth o bosib) yw busnesau lleol mae'n debyg, nid cwmnïau Prydeinig eraill yn gwerthu ar y farchnad dramor.

2

Bydd rhai awdurdodau yn mynnu bod gennych chi bartner busnes lleol.

3

Mae poblogrwydd cymharol PCs bwrdd gwaith a gliniaduron, tabledi a ffonau clyfar yn amrywio'n eang. Mae rhai gwledydd yn canolbwyntio llawer mwy nag eraill ar ffonau tra mae eraill yn dibynnu'n helaeth ar PCs.

4

Cofiwch, mewn rhai gwledydd, siaradir mwy nag un iaith. Mae pobl Canada yn disgwyl gweld deunydd mewn Ffrangeg a Saesneg er enghraifft.

Peidiwch â chael eich cyfyngu gan y bunt. Gosodwch brisiau mewn ffordd gystadleuol, yn ddeniadol ac yn ddealladwy i'ch cwsmeriaid rhyngwladol, yn hytrach na throosi prisiau yn syml o bunnoedd Prydeinig.

5

Byddwch yn ofalus gyda hiwmor a chynnwys 'pigog' fel delweddau hanner-noeth neu gyfeiriad at faterion gwleidyddol. Yn aml nid ydynt yn ddeunydd sy'n apelio i'r farchnad dramor a gallant fod yn sarhaus.

6

Os yw'ch gwefan yn cwmpasu saith gwlad gyda saith math gwahanol o arian, bydd prisiau mewn Doleri'r Unol Daleithiau neu Ewro yn fwy dealladwy na phunnoedd sterling.

7

8

Byddwch yn wylidwrus o ysgrifennu rhywbeth annoeth. Gwiriwch nad yw enw'ch cynnyrch yn swnio fel rhywbeth anffodus mewn iaith dramor.

9

Peidiwch ag anghofio gwahaniaethau yng nghalendrau gwahanol wledydd. Nid yw'r Nadolig yn wyliau ym mhobman. Fel arfer mae penwythnos y Dwyrain Canol yn gorgyffwrdd â'n hwythnos waith ni. Ac yn hemisffer y de, mae'r tymhorau i gyd i'r gwrthwyneb!

10

Nid oes raid i chi ailddyfeisio'r olwyn. Os yw llwyfannau neu offerynnau'n bodoli i roi cymorth wrth wneud eich gwefan yn fwy rhyngwladol neu fasnachu'n rhyngwladol, defnyddiwch nhw.

11

Cymerwch gyngor ar benderfyniadau mawr, gan bobl sy'n deall y wlad dan sylw.

12

Ceisiwch wasanaethu un farchnad yn llwyddiannus yn hytrach na cheisio targedu gormod ohonynt a methu'n llwyr.



Y CAMAU NESAF

1. Cofrestrwch i fod yn bresennol mewn Gweithdy Datblygu Busnes wedi'i ariannu'n llawn:
www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy/digwyddiadau
2. Trefnwch apwyntiad i weld Ymgynghorydd Buses a fydd yn eich helpu l greu cynllun gweithredu personol i dyfu'ch busnes:
www.business.wales.gov.uk/cy/cysylltwch-a-ni

CADWCH EICH BYS AR Y PWLS GYDA CYFLYMU BUSNESAU CYMRU

Gweld sut mae busnesau eraill yng Nghymru wedi ymelwa o Fand Eang Cyflym lawn:
www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy/straeon-llwyddiant-cyflym

Canfod faint allai'ch busnes chi arbed gyda'r cyfrifiannell arbedion:
www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy/cyfrifwr-arbedion

Mae Canllawiau Busnes eraill a allai fod o ddiddordeb i chi yn cynnwys:
www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy/canllawiau-busnes-cyflym-iawn

I gael yr wybodaeth ddiweddaraf yn fisol ar ddatblygiad busnes, newyddion technoleg a digwyddiadau tanysgrifiwch i Daflen Newyddion Busnes Cymru:
https://public.govdelivery.com/accounts/UKWALES_CY/subscriber/new

Am ragor o wybodaeth ffoniwch 03000 6 03000 neu ymwelwch â:
www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy

