

## **Rydych wedi penderfynu archwilio'r posibilrwydd o weithio gyda'r diwydiant teithio. Beth nesaf?**

### **Arddangoswch mewn un o'r sioeau mwyaf ar gyfer y diwydiant teithio gan gwrdd â phrynwyr yn uniongyrchol...**

Mae gan y diwydiant teithio ddetholiad helaeth o gynnyrch a chyrchfannau i ddewis ohonynt, felly mater i chi yw cwrdd a chynnal busnes gyda hwy. Cyn eich bod yn gwneud hynny, mae'n well nodi'r hyn yr ydych yn dymuno'i gael o'r farchnad a'r rhai y byddech o bosibl yn hoffi cynnal busnes gyda hwy.

Mae'r diwydiant teithio'n ymwneud â thyfu perthnasoedd gyda'r rhai a fydd yn gweddu i chi a'ch busnes. Ni fydd pob un ohonynt yn gweddu i chi ac nid chi fydd y cynnyrch cywir ar eu cyfer hwy bob amser. Dylech adnabod cysylltiadau posibl a'u gwahodd i siarad gyda chi. Cofiwch – mae'n well bod ag ychydig o berthnasoedd da sy'n eich cadw i fynd yn hytrach na llawer o berthnasoedd nad ydych yn eu datblygu.

Mae hefyd yn cymryd amser. Nid yw hon yn farchnad lle mae busnes yn digwydd dros nos. Cofiwch eu bod yn gweithio o fewn ffrâm amser hir. Yn nodweddiadol bydd gweithredwyr yn Ewrop a'r Unol Daleithiau'n ceisio dysgu am gynnyrch newydd rhwng mis Medi a mis Mawrth trwy ymweld ag arddangosfeydd a mynd ar deithiau ymgyfarwyddo. Maent wedyn yn crynhoi'r wybodaeth hon yn ystod y gwanwyn a'r haf ac yn ei rhoi yn eu llyfryn newydd, gan weithio o leiaf 1 – 2 flynedd rhag blaen.

### **Digwyddiadau Allweddol y Diwydiant Teithio**

Cofiwch edrych ar wefannau uniongyrchol am manylion pellach oherwydd gall ddigwyddiadau newid oherwydd COVID-19.

#### **ExploreGB**

Hwn yw prif ddigwyddiad VisitBritain a gynhelir ym mis Mai. Mae'r gweithdy deuddydd hwn yn llawn apwyntiadau un-i-un wedi'u hamserlennu ac mae'n rhoi cyfle amhrisiadwy i gwrdd a chynnal busnes gyda hyd at 300 o brynwyr cynnyrch teithio rhyngwladol a groesewir o hyd at 40 o wledydd. [www.exploregb.co.uk](http://www.exploregb.co.uk)

#### **British Tourism & Travel Show (BTTS)**

Hwn yw digwyddiad twristiaeth ddomestig mwyaf blaenllaw'r DU ac mae'n dod â hyd at 300 o arddangoswyr a hyd at 3000 o brynwyr a dargedir ynghyd – fe'i cynhelir ym mis Mawrth yn yr NEC yn Birmingham. [www.tourismshow.co.uk](http://www.tourismshow.co.uk)

#### **World Travel Market (WTM)**

Y prif digwyddiad byd-eang ar gyfer y diwydiant teithio a gynhelir yn flynyddol yn ExCel yn Llundain ym mis Tachwedd. Mae yn ddigwyddiad busnes i fusnes bywiog sy'n cyflwyno ystod amrywiol o gyrchfannau a sectorau'r diwydiant i weithwyr teithio proffesiynol Prydeinig a Rhyngwladol. Mae dros 50,000 o uwch weithwyr proffesiynol o'r diwydiant teithio, gweinidogion llywodraethau a'r wasg rhyngwladol yn ymweld er mwyn rhwydweithio, negodi a darganfod y diweddaraf o ran barn a thueddiadau yn y diwydiant yn WTM. Mae'n arwain at gontractau gwerth mwy na £2.5 biliwn yn y diwydiant teithio.

<http://london.wtm.com>

### Britain & Ireland Marketplace (BIM)

Gweithdy undydd yw hwn a gynhelir yn Llundain ym mis Ionawr ac a drefnir gan ETOA gyda thros 32 o apwyntiadau a drefnwyd ymlaen llaw. Y prynwyr sy'n bresennol fydd y rhai sydd eisoes yn gwerthu yn y DU ac Iwerddon ac sy'n chwilio am gynnyrch newydd i'w werthu. Bydd prynwyr wedi'u lleoli yn y DU yn bennaf (neu bydd ganddynt swyddfeydd yma o leiaf). Bydd gweithredwyr teithiau allan o wledydd eraill yn Ewrop a Gogledd America yn bresennol hefyd.

[www.etoa.org/bim](http://www.etoa.org/bim)

### ITB, Berlin

ITB Berlin yw'r ffair fwyaf a phwysicaf yn y byd ar gyfer y diwydiant twristiaeth, ac fe'i cynhelir ym mis Mawrth. Mae dros 10,000 o arddangoswyr yn cynrychioli pob sector yn y diwydiant twristiaeth. Mae'r arddangosfa'n para 5 diwrnod, y mae 3 ohonynt yn rhai ar gyfer ymwelwyr sy'n rhan o'r diwydiant yn unig. Mae'n denu dros 180,000 o ymwelwyr. Daw oddeutu 25 y cant o'r ymwelwyr sy'n rhan o'r diwydiant o wledydd heblaw'r Almaen (rhan fawr o farchnadoedd newydd yn Nwyrain Ewrop).

[www.itb-berlin.de/en](http://www.itb-berlin.de/en)

### Cyn mynychu unrhyw un o ddigwyddiadau'r diwydiant

Byddem yn eich cynghori i dreulio o leiaf ychydig oriau'n gwneud rhai/y cyfan o'r canlynol:

- **Adolygu eich cronfa ddata eich hun a thrywyddau** o weithgareddau/digwyddiadau blaenorol
- **Bwrw golwg ar wefan Croeso Cymru ar gyfer y diwydiant teithio** – [traveltrade.visitwales.com](http://traveltrade.visitwales.com)
- **Bwrw golwg ar wefan VisitBritain ar gyfer y diwydiant:** [www.visitbritain.org](http://www.visitbritain.org)  
Mae'r adran dealltwriaeth ac ystadegau'n darparu gwybodaeth am farchnadoedd, y ddealltwriaeth ddiweddaraf, proffiliau o farchnadoedd, tueddiadau a rhagolygon a mwy.
- **Gofyn am gyfeiriaduron cysylltiadau'r diwydiant** o farchnadoedd tramor VisitBritain a fydd yn cynnwys enwau a chyfeiriadau gwefannau cwmnïau – sylwer nad ydynt yn gallu darparu manylion cyswllt llawn mwyach am resymau sy'n ymwneud â diogelu data.
- **Cofrestru ar gyfer e-newyddion y diwydiant gan VisitBritain** – [www.visitbritain.org/sign-our-news](http://www.visitbritain.org/sign-our-news)
- **Bwrw golwg ar restr Croeso Cymru o weithredwyr allweddol** (ar gael ar gais)

Dyma wefannau defnyddiol eraill i fwrw golwg arnynt – gweler y rhestrau aelodau ar y canlynol:

[www.etoa.org](http://www.etoa.org) (gweler 'Member Search' ar yr hafan dudalen)

[www.agto.co.uk](http://www.agto.co.uk) – Cymdeithas Trefnwyr Teithiau i Grwpiau (gweler 'Member Search' ar yr hafan dudalen')

[www.coachtourismcouncil.co.uk](http://www.coachtourismcouncil.co.uk) (gweler dan 'Members Listings' ar yr hafan dudalen)

[www.ukinbound.org](http://www.ukinbound.org) – Gallwch chwilio aelodau ar

<https://www.ukinbound.org/members/member-directory/> ond bydd rhaid bod yn aelod i weld manylion cyswllt llawn.

Unwaith y bydd gennych ddigon o wybodaeth gefndir meddyliwch yn ofalus beth sydd gennych chi i'w gynnig fel cynnyrch (cofiwch mai marchnad y diwydiant ac nid y farchnad defnyddwyr yw hon):

1. Beth yw'r ansawdd? Sut fyddai defnyddiwr yn ei brofi?
2. Beth sy'n gwneud eich cynnyrch yn unigryw o'i gymharu â'ch cystadleuwyr?
3. I ba farchnad(oedd) y mae fwyaf priodol?
4. Allwch chi gadarnhau a gwarantu'r archeb ar unwaith neu o fewn 24 awr?
5. Allwch chi ddarparu lleoedd (dyraniadau) bloc yn eich adeilad?

6. Allwch chi ddarparu prisiau cyfrinachol, yn brisiau net neu brisiau y gellir ychwanegu comisiwn atynt? Gan amlaf, mae'r comisiwn yn ganran benodedig o bris y cynnych a werthwyd.
7. Allwch chi weithio o fewn eu polisïau archebu a chanslo?
8. Ydych chi'n derbyn talebau?
9. Ydych chi'n cynnig llety am ddim yn eich gwesty neu ginio am ddim yn eich atyniad i yrwyr coetsis?
10. Pa mor hawdd ydyw i'w werthu: os yw'n anodd archebu, ni fydd gweithredwyr yn ei werthu.
11. Pris – Os oes pris gwahanol bob mis sut all y gweithredwr addasu ei dalebau i ddygymod â hyn? Allwch chi ddarparu a gwarant prisiau ac amserlenni flwyddyn cyn y tymor teithio?
12. Tymhorau: ceisiwch bennu 1 Tachwedd – 31 Mawrth fel y gaeaf ac 1 Ebrill – 31 Hydref fel yr haf i gyd-fynd ag arfer yn y diwydiant.

### Os ydych yn cynrychioli ardal neu nifer o aelodau ewch wedi'ch arfogi â gwybodaeth megis y canlynol:

1. Pa ddarparwyr llety yn eich ardal fydd yn gweithio gyda'r diwydiant? h.y. a ydynt yn cynnig comisiwn/cyfraddau net?
2. Pa rai sydd â'r gallu i dderbyn grwpiau mawr?
3. Cymerwch eu manylion cyswllt: cyfeiriad gwefan/enw cyswllt/rhif ffôn/cyfeiriad e-bost
4. Beth mae'r atyniadau yn eich ardal yn ei gynnig i'r diwydiant teithio a grwpiau?
5. Ewch â rhai amserlenni teithio a awgrymir

### Mynychu Gweithdai ac Arddangosfeydd – rhestr wirio

- Gwnewch yn siŵr eich bod yn cyrraedd mewn da bryd cyn dechrau'r digwyddiad – dylech wastad ganiatáu amser ychwanegol ar gyfer eich siwrne gan fod oedi'n bosibl.
- Sicrhewch fod eich desg/standin wedi'i staffio drwy'r amser.
- Sicrhewch eich bod yn dod â'ch cyfarfodydd i ben yn brydlon gan ei bod yn bosibl y bydd rhywun arall yn disgwyl.
- Os oes gennych apwyntiad ar gyfer meysydd nad ydych yn uniongyrchol gyfrifol amdanynt, casglwch unrhyw wybodaeth neu gysylltiadau ac ewch â'r rhain gyda chi.
- Nid oes angen ichi fynd â llawer o lenyddiaeth – **cardiau busnes** yw'r eitem bwysicaf a ddylai fod yn eich meddiant. Efallai yr hoffech fod â gwybodaeth ar gael ar gofbinau USB hefyd.
- Sicrhewch fod gwybodaeth am eich cyfraddau wrth law, gan gynnwys unrhyw gyfraddau arbennig ar gyfer grwpiau, comisiwn/cyfraddau net a.y.b.
- Mae'n syniad da bod ag amserlenni teithio enghreifftiol a syniad beth arall sydd ar gael yn eich ardal.
- Sicrhewch fod gennych gyflwyniad ar iPad, neu un wedi'i argraffu mewn lliw, sydd ar gael i amlygu eich cynnyrch gyda llawer o ddelweddau.
- Sicrhewch eich bod yn manteisio ar gyfleoedd rhwydweithio eraill. Gall sgysiau ar hap arwain at syniadau newydd am gynnwyrch.
- Cofiwch eich bathodynau arddangoswr, pennau, papur a styffylwr a meddyliwch am roddion bach.

### Ar ôl y digwyddiad

Mae gweithio gyda'r Diwydiant Teithio yn dechrau mewn gwirionedd pan fyddwch yn cyrraedd adref. Rydych chi'n un o lawer sydd ar eu llyfrau. Yn awr, yr hyn sy'n bwysig yw'r berthynas bersonol y byddwch yn ei sefydlu, gan roi gwybod iddynt am unrhyw newidiadau, neu'n syml eu hatgoffa eich bod yn dal yna!

Er mwyn gweithio gyda'r Diwydiant Teithio mae'n rhaid wrth ymrwymiad hirdymor sy'n talu ar ei ganfed o ran cysondeb, hyrwyddo ychwanegol a phellgyrhaeddol ac, yn bennaf oll, unwaith y byddwch yn gweithio gyda'r farchnad efallai mai dyna fydd eich bara menyn cyn bo hir ac mai bonws fydd unrhyw ymwelwyr ychwanegol.

## Datblygu Eich Busnes trwy'r Diwydiant Teithio: Rhestr wirio

Testun	Ystyriaethau i'w Gwirio
<b>Cynnyrch a Hygyrchedd</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A yw eich cynnyrch yn addas ar gyfer y farchnad gweithredwyr teithiau?</li> <li>2. A oes gan y Gweithredwr alw am eich sector chi o'r farchnad?</li> <li>3. A yw o safon dda?</li> <li>4. Ar gyfer pwy y mae'n addas – y Japaneaid? Americanwyr? Y farchnad pobl ifanc neu bobl hŷn?</li> <li>5. A yw eich cynnyrch yn hawdd i'w archebu?</li> <li>6. A yw'r gweithredwr yn gwybod amdanoch chi?</li> <li>7. A yw eich gwefan yn gyfeillgar/ hawdd i'w defnyddio – ac yn dangos prisiau gros yn unig?</li> </ol>
<b>Cyfraddau</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mae ar weithredwyr angen cyfradd <u>net</u> y byddant yn ei thalu i chi. Mae'r gyfradd hon yn gyfrinachol rhyngoch chi a'r gweithredwr – nid yw'n cael ei chyhoeddi unrhyw le.</li> <li>2. Mae cyfraddau net yn wahanol i gyfraddau FIT fel arfer, sydd ar gyfer teithwyr unigol.</li> <li>3. Wrth negodi gyda gweithredwyr sicrewch eich bod yn egluro yn <u>union</u> beth sydd wedi'i gynnwys.</li> </ol> <p><i>Os nad ydych yn gallu neu os nad ydych yn dymuno cynnig cyfraddau net, yna mae'n annhebygol y bydd gan weithredwyr ddiddordeb mewn gweithio gyda chi.</i></p> <p><b>Prisio / Costio</b> – ydych chi wedi ystyried eich strwythur prisiau?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Byddai o fudd ichi fod mor hyblyg â phosibl.</li> <li>2. Ydych chi wedi ystyried prisiau ar gyfer dyddiadau y tu allan i'r tymor er enghraifft?</li> <li>3. Sut fyddwch chi'n codi tâl?</li> <li>4. A fyddwch yn defnyddio talebau/ yn derbyn cardiau credyd?</li> <li>5. Allwch chi gynnig disgowntiau?</li> </ol>
<b>Dyraniadau</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mewn rhai achosion bydd ar Weithredwr angen dyraniadau wedi'u gwarantu am gyfnod y cytunwyd arno a dyddiad rhyddhau y cytunwyd arno rhwng y ddwy ochr.</li> <li>2. Gyda'r cynnydd mewn teithio egwylion byr a theithio 'ar fympwy', mae tuedd bellach i archebu'n hwyr iawn a gallai rhai gweithredwyr geisio amser rhyddhau o 24 awr.</li> <li>3. Fodd bynnag, mae grwpiau'n wahanol ac mae angen mwy o amser dirwyn – yn ogystal â chyfradd gystadleuol iawn</li> </ol>
<b>Natur Dymhorol</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dyma ble y gall gweithredwyr wneud gwahaniaeth mawr. Mae angen i'ch polisi prisio fod yn rymus er mwyn galluogi'r gweithredwr i wneud cynigion deniadol.</li> <li>2. Diffiniwch eich cyfnodau all-frig. Mae o gymorth os ydych yn gallu cysoni â'r diwydiant ar y cyfan. <b>Gaeaf 01 Tachwedd - 31 Mawrth a'r Haf 01 Ebrill- 31 Hydref</b></li> </ol>

<b>Ffotograffiaeth</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Darparwch ddelweddau digidol o safon.</li> <li>2. A yw eich cynnyrch / gwefan / llyfryn yn sefyll allan?</li> <li>3. A yw'n creu argraff fawr?</li> </ol>
<b>Hyblygrwydd ac Ymrwymiad</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pan fo ar weithredwyr eisiau rhywbeth gwahanol, allwch chi fod yn hyblyg?</li> <li>2. Byddwch yn gadarnhaol!</li> <li>3. Mae'n bwysig datblygu a meithrin perthynas gyda gweithredwr – a dangos ymrwymiad!</li> <li>4. Os na fyddwch yn llwyddo i ddechrau, peidiwch â rhoi'r ffidil yn y to – mae newidiadau mewn personél yn niferus yn y diwydiant teithio ac efallai y bydd rhywun newydd yn fwy parod i dderbyn</li> </ol>
<b>Cyflymder ac Ymateb</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mae hyn yn gysylltiedig â'r mater o ran ymrwymiad a'r manylyn hanfodol a all olygu bod cyfle neu bartneriaeth yn llwyddo neu'n methu.</li> <li>2. Mae'n hollbwysig ymateb i geisiadau a thrywyddau ar unwaith!</li> </ol>
<b>Partneriaethau</b>	<p><u>2 agwedd:</u></p> <p><b>1af –</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cysylltu â sefydliadau aelodaeth y diwydiant megis UKinbound a mynychu sioeau'r diwydiant – ardderchog ar gyfer rhwydweithio.</li> <li>2. Cofiwch astudio'r rhestr prynwyr / targedu'r bobl yr hoffech eu gweld/ anfon gohebiaeth cyn sioeau a <b><u>CHREU'R CYSWLLT DILYNOL YN BRYDLON.</u></b></li> <li>3. Pwynt pwysig i'w gofio os ydych yn dymuno cyrraedd y farchnad ryngwladol yw y gallai fod yn fwy cost-effeithiol cysylltu â gweithredwr sy'n arbenigo yn y wlad honno yn hytrach na marchnata eich cynnyrch dramor yn annibynnol.</li> </ol> <p><b>2il –</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Partneru gydag e.e. gweithredwr atyniad / gweithgaredd a chyflwyno amserlen deithio ar y cyd i annog ymwelwyr i aros am yn hwy yn eich ardal.</li> <li>2. Bod yn ymwybodol o reoliadau sy'n ymwneud â theithiau parod – darllenwch Reoliadau Teithiau Parod y GE. Os ydych yn dymuno datblygu hyn fel taith barod yn hytrach na chyflwyno'r elfennau ar wahân. <a href="http://www.legislation.gov.uk">www.legislation.gov.uk</a></li> </ol>