Helo
Swipe up to open

Y Diwydiant Teithio: Ymadrodd a ddefnyddir yn aml yn ein diwydiant

Y Diwydiant Teithio:

enw:

1. Prynwyr a chyflenwyr y diwydiant teithio yn gweithio gyda'i gilydd fel uned gysyniadol; yn aml yn ffurfio contract i greu busnes newydd.

Mae llawer o ymadroddion a thalfyriadau a ddefnyddir yn y diwydiant teithio sy'n cael eu cymryd yn ganiataol gan lawer ohonom. Dyma rai o'r rhai mwyaf cyffredin rydym wedi rhoi esboniad ohonynt rhag ofn nad ydynt yn gyfarwydd ichi. Mae'r eirfa hon ar gael hefyd fel naidlen pan ydych chi'n cymryd unrhyw un o'r Archwiliadau a delir amdanynt rhag ofn y bydd arnoch angen cyfeirio'n ôl.

www.traveltraderready.net/cymru-jargon-buster

Y Diwydiant Teithio – Travel Trade

Talebau'r Diwydiant Teithio – Travel Trade Vouchers

Sefydliad Marchnata Cyrchfan - Destination Marketing Organisation (DMO)

Credyd – Credit

Cwmni Rheoli Cyrchfan – Destination Management Company (DMC)

Comisiwn a Chyfraddau Net – Commission and Net Rates

Teithiwr Cwbl Annibynnol – Fully Independent Traveler (FIT)

Prisiau Sefydlog – Fixed Pricing

Asiantaethau Teithio Arlein – Online Travel Agents (OTAs)

Pwynt Pris Sengl – Single Price Point

Gwerthiant rhydd – Freesale

Contractau – Contracts

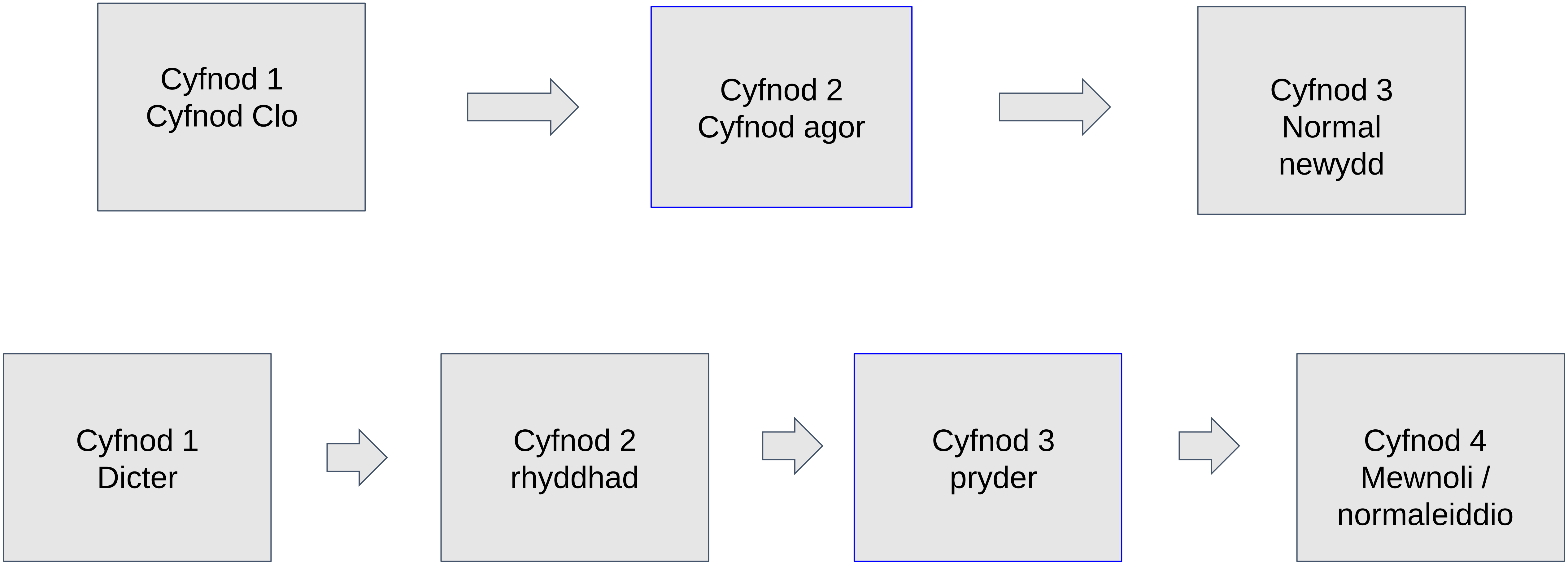
Dyraniadau – Allocations

Cadarnhad – Confirmations

Trawsnewid Digidol - Digital Transformation

Llwyfannau a Sianelau Dosbarthu Digidol – Digital Distribution Platforms and Channels

Cyfnodau'r adferiad. Llywodraeth vs Defnyddiwr



Ychydig o fanylion …

- Mae miloedd o grwpiau cymdeithasol sy'n teithio ar draws y Deyrnas Unedig.
- Dim ond un corff masnachol – AGTO sy'n cynnig cyswllt â thua 300 o drefnwyr teithiau grŵp (GTO), ond mae sioeau masnach a chyhoeddiadau arbenigol yn cynnig cyrhaeddiad pellach.
- Cymdeithas newydd yw'r Silver Travel Association i gyrraedd y farchnad pobl dros 60 yn fwy effeithiol.
- **Nid grwpiau o bobl hŷn yw'r unig fath!**
- Mae llwyfannau fel meetup (>) yn cynnig gweithgareddau grŵp yn ôl diddordeb gydag aelodau yn cyfarfod yn y lleoliadau.
- Yn ôl ymchwil diweddar y Silver Travel Advisor ar sail 3000 o ymatebwyr; mae 48% o deithwyr 50-70 oed yn disgwyl cymryd mwy o dripiau o fewn Prydain yn 2022.

Ffyrdd o ennyn diddordeb y farchnad ddomestig

Ychydig o fanylion …

- Mae dros 500 o gwmnïau yn dod â thwristiaid i'r DU.
- Mae'r cwmnïau hyn yn gwneud llawer iawn o farchnata trwy wefannau a llyfrynnau i ymwelwyr sy'n dal wrthi'n cynllunio eu gwyliau.
- **Ni chodir tâl am y marchnata hwn!**
- Maent yn hysbysebu'n fyd-eang, a'r mwyafrif yn arbenigo mewn gwledydd penodol lle gallant dyfu diddordeb yn y farchnad.

Deall mwy am atyniadau

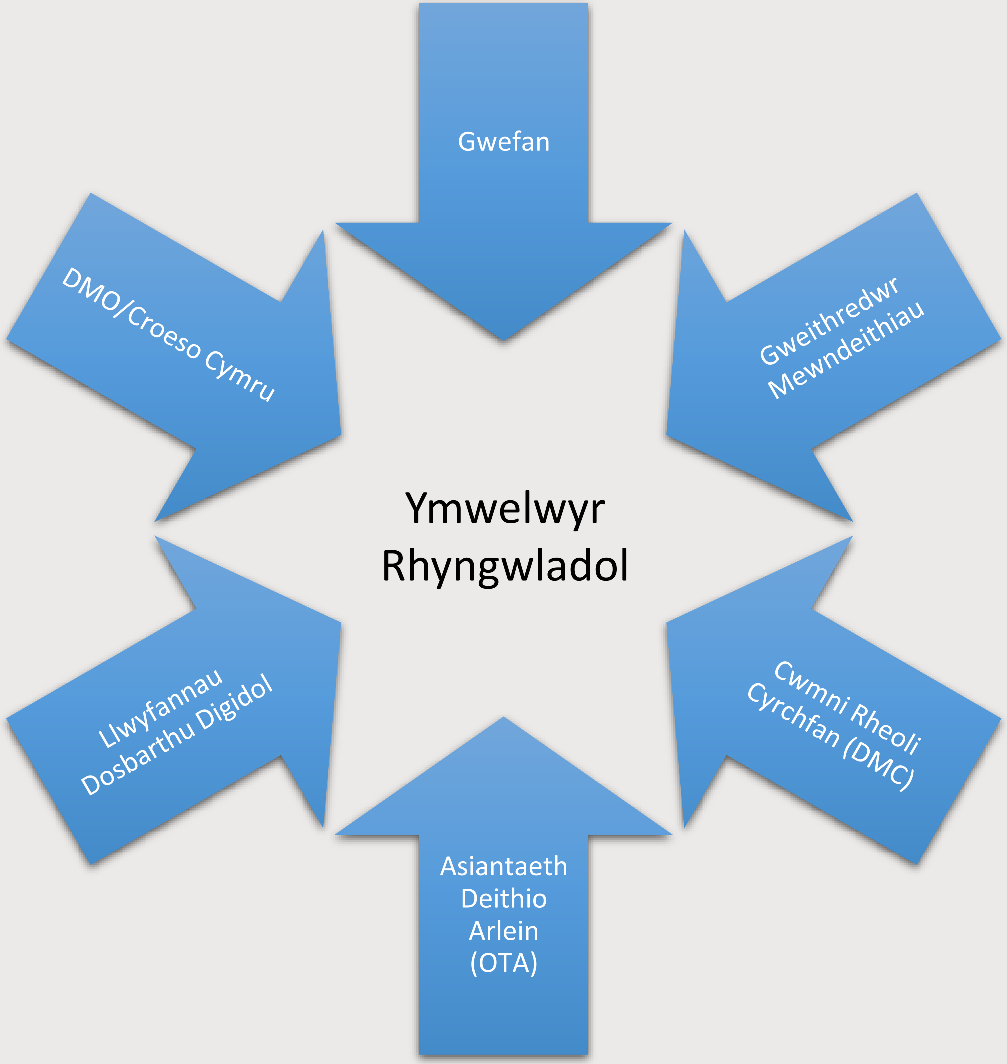
- Bydd meintiau grwpiau yn fach (yn nodweddiadol teuluoedd a grwpiau bach sy’n adnabod ei gilydd).
- Chwilio am brofiadau cyffrous / ymarferol – draw oddi wrth eraill.
- Bydd cyfnodau y tu allan i oriau brig yn boblogaidd – gan gynnwys yr awyr agored lle bo’n bosibl.
- Os nad ydych wedi eich lleoli mewn lle amlwg, defnyddiwch leoliad What3Words (ceisiwch yr ap a byddwch yn cael hyd i’r lleolydd unigryw).

Mwy ynghylch llety

- Bydd meintiau grwpiau yn fach – efallai y byddwch yn dymuno adolygu eich cyfradd grŵp.
- Mynnwch gael gwared ar atodiadau ystafell sengl os yn bosibl mewn unrhyw ffordd.
- Anrhydeddwch gyfraddau a nodwyd rhwng cadarnhau ac archebu.
- Cofiwch fod elw yn bwysicach na'r raddfa. Os na chaiff ystafell ei gwerthu ni fydd yn gwneud dim arian ichi!

Mynediad i’r farchnad ryngwladol:

Y cyswllt rhwng eich busnes a chynulleidfa ryngwladol



Cysylltu eich Dosbarthiad – Mynd yn Ddigidol

Beth sydd ar y Diwydiant Teithio ei angen gan gyflenwyr?

- Bydd yn well gan grwpiau fynedfa unswydd ar eu cyfer lle bo’n bosibl, neu gyngor ar pryd y bydd yn ddistawach (yn enwedig grwpiau plant).
- Bydd ar y trefydd teithiau grŵp eisiau mynediad am ddim.
- Bydd angen i gyfraddau grŵp fod yn hyblyg gan fod meintiau grwpiau yn debygol o fod yn llai na mewn blynyddoedd blaenorol.
- Mae grwpiau yn archebu o leiaf 6 mis ymlaen llaw fel arfer – byddwch yn hyblyg ar y niferoedd terfynol mor hwyr â phosibl.
- Polisïau canslo a manylion perthnasol eraill yn cael eu rhoi ar adeg yr archebu.
- Perchnogion gwestyau – ceisiwch osgoi atodiadau ystafell sengl os yn bosibl.

- Mae angen i gynnyrch da fod yn werthadwy a gweladwy. Dyw cysyniadau ddim yn gweithio.
- Mae arnom angen prisiau a chyfnod teithio perthnasol, gorau oll 12-18 mis ymlaen llaw gan fod hynny'n dilyn contractau nodweddiadol gwestyau.
- Rhaid i brisiau fod â chomisiwn i ddiwydiant Prydain neu ddewis o Gyfradd NET gydag elw, nid yr un peth â'r pris i'r cyhoedd.
- Rhaid i'r cynnyrch fod ar gael yn rheolaidd er mwyn iddo gael ei ystyried ar gyfer rhaglenni.
- Os nad yw cynnyrch ar gael ond ar ddyddiadau penodol bydd yn fwy tebygol o fod yn ddewisol.
- Polisi canslo, polisi plant ac unrhyw fanylion perthnasol eraill i'w cyflwyno gyda'r prisiau.
- Mae taliadau ymlaen llaw yn hunllef i'w rheoli a lle bo dau ddewis rydym bob amser yn cymryd yr un a all gynnig credyd ar anfoneb ar ôl ei defnyddio / ar ôl gadael. Weithiau mae'n amhosibl ei osgoi, ond cadwch mewn cof ei bod yn ei gwneud yn fwy anodd i'r 'gadwyn' ei reoli.
- Perchnogion gwestyau – cadwch y prisiau rhwng y cais am wybodaeth am chadarnhau (fel arfer 24 awr).

Chwalu'r Chwedlau

Gall y Diwydiant Teithio gynnal eich busnes trwy werthiannau yn eich tymor isel.

Mae trefnwyr mewndeithiau yn prynu am bris is na'r pris cyhoeddus i greu comisiwn i'w busnes.

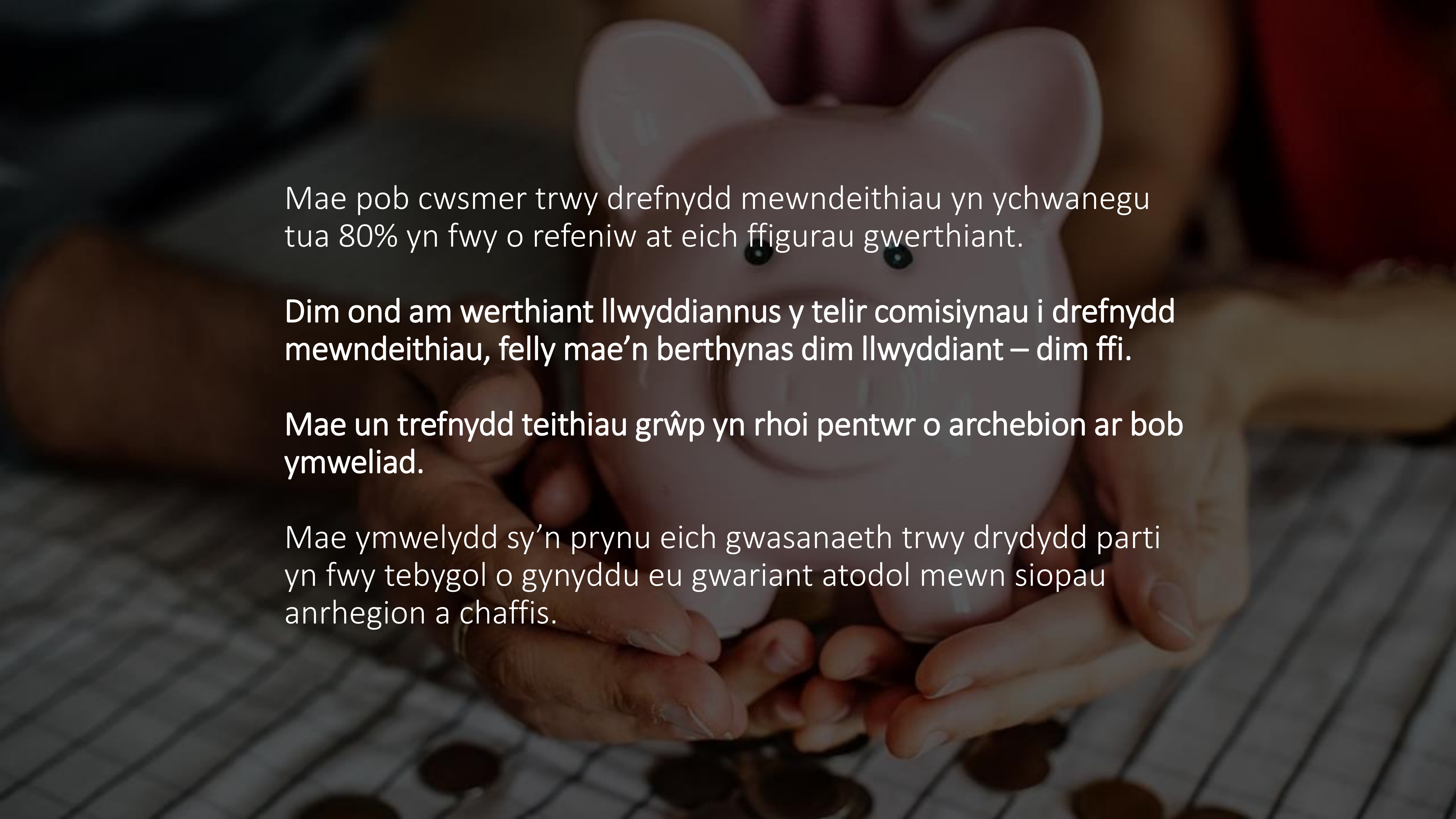
Mae hyn fel arfer tua 20% - yn cyfateb yn fras i'r gyfradd grŵp a all fod ar gael eisoes gennych.

Bydd ar drefnwyr teithiau grŵp eisiau lle am ddim iddynt eu hunain ac i yrrwr y bws.

Bydd cwsmeriaid sy'n prynu trwy drefnwyr teithiau rhyngwladol yn talu eich cyfradd lawn (nid oes unrhyw fargeinion y gallwch fod yn eu rhedeg ar gael iddynt).

Ni fydd busnes trefnwyr teithiau yn amharu ar eich marchnata uniongyrchol oherwydd:

Mae'r ymwelwyr hyn yn defnyddio'r Diwydiant Teithio er eu hwylustod eu hunain



Mae pob cwsmer trwy drefnydd mewndeithiau yn ychwanegu tua 80% yn fwy o refeniw at eich ffigurau gwerthiant.

Dim ond am werthiant llwyddiannus y telir comisiynau i drefnydd mewndeithiau, felly mae'n berthynas dim llwyddiant – dim ffi.

Mae un trefnydd teithiau grŵp yn rhoi pentwr o archebion ar bob ymweliad.

Mae ymwelydd sy'n prynu eich gwasanaeth trwy drydydd parti yn fwy tebygol o gynyddu eu gwariant atodol mewn siopau anrhegion a chaffis.

Mae’r Diwydiant Teithio yn chwilio am gynhyrchion:

- Anarferol
- Cofiadwy
- Cyffrous
- Gwreiddiol

All images © Hawlfraint y Goron /

Boed yn unigol neu'n gydweithredol, cofiwch fod angen cynhyrchion:

- Dibynadwy
- Cadarn
- Cyson

Ac uwchlaw popeth yn wreiddiol!

Very good
Good
Average

22 23 24
32
33
34
35

- Mae cysylltiadau wrth gwrs:
- Gwreiddioldeb
- Profiad lleol
- Profiadau i’r hunan

- Mae hefyd wahaniaethau mawr:
- Amser ar y safle
- Nifer o bobl sy’n cymryd rhan
- Faint o arian i’w wario
- Cyfeillgar i deuluoedd

Bydd ymweliadau â chyrchfannau yn gyffredinol yn cyfuno sawl cynnyrch unigol
Nid yw mynediad am ddim yn rhwystr – does ond angen inni fod yn greadigol!

Ystyriwch gydweithredu ag eraill i greu camau ar y daith.

Adeiladwch gonglfeini fel y gall yr ymwelydd greu eu profiad eu hunain o'ch gwybodaeth.

Peidiwch â dysgu dim imi –
Mae arnaf eisiau dysgu fy hun

Mae cynulleidfaoedd yn awyddus i archwilio a dysgu – ond ar eu telerau eu hunain.

Ystyriwch sut y gallwch gynnwys y canlynol:

Profi a gweld – nid gweld yn unig
Profiadau unigryw a gwrthrychol sy'n anelu at yr unigolyn (hyd yn oed pan maent mewn grŵp)

Argymhellion teithio gwybodus, meddylgar, lleol

Dim ond dechrau mae eich taith….

Bydd angen ichi fod yn greadigol!

Bydd ar y Diwydiant Teithio angen:

Tripiau ymgyfarwyddo

Diweddariadau am gynnyrch

Hyfforddiant tîm gwerthiannau

Bydd angen i chi:

Rhwydweithio

Darparu datganiadau a chysylltiadau cyhoeddus addas i’r diwydiant

SPEAK UP

VERTICAL SPEED
100 FEET PER MINUTE
KNOTS
% RPM
N43926
ALT
CAUTION
QUARTZ
HOURS

INBOUND
MARKETING
STRATEGY
STRATEGY
VISITORS
LEADS
CUSTOMERS

LICHI

WELCOME
WELCOME

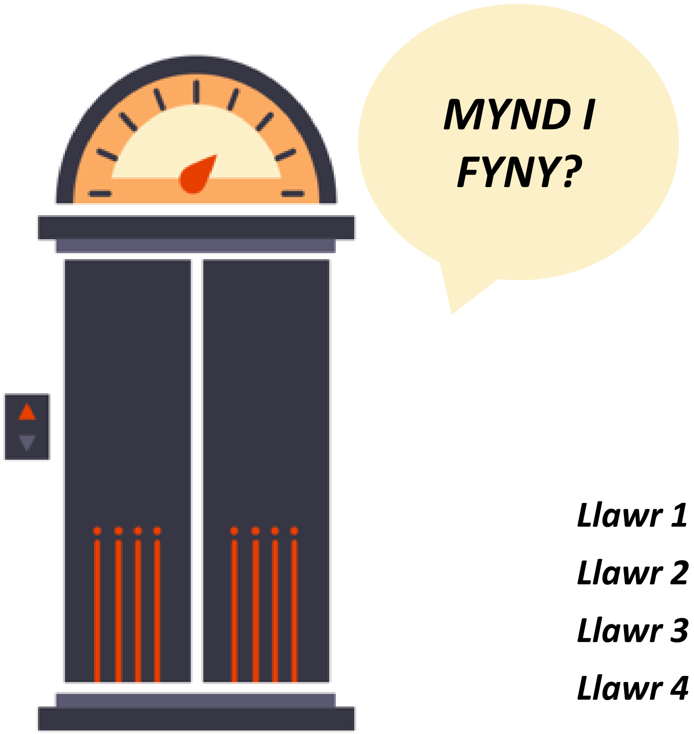
Tri
gair
bach

Sy’n Golygu Bod …

MAE GENNYCH DDWY GLUST AC UN GEG

DEFNYDDIWCH NHW YN UNOL Â HYNNY

AMLINELLIAD ‘ELEVATOR PITCH’
HANFODION



Llawr 1 Pwy ydych chi?

Llawr 2 Beth ydych chi’n ei wneud?

Llawr 3 Beth sy’n eich gwneud chi’n unigryw?

Llawr 4 Sut ydych chi’n gwneud hynny ac ar bwy mae’n effeithio?

Cysylltwch â ni

Os oes gennych unrhyw gwestiynau – cysylltwch

mikenewman@b2me.net
T. 01438 871 658
M. 07889 657815

Wherever you want to be: b2me

Cynnwys y cyflwyniad hwn yw ©b2me Tourism Marketing Ltd