

Manteisio i'r eithaf ar weithio gyda'r Diwydiant Teithio: Llawlyfr



Cyflwynir gan



Wherever you want to be: b2me

Cyflwyniad



Diben y Llawlyfr Hwn

Mae 5 amcan allweddol y bydd y llawlyfr hwn yn ceisio'u cyflawni:

- Adnabod beth sydd ar y Diwydiant Teithio ei eisiau a'i angen.
- Rheoli eich disgwyliadau a'ch pryderon.
- Datblygu eich cynnyrch y gellir ei archebu / sy'n ychwanegu gwerth yn ddewis hyfyw i dwristiaid tramor a/neu domestig a'i gadw felly.
- Adnabod pa wybodaeth sydd (ac nad oes) ei hangen.
- Datblygu eich marchnata yn adnodd gwerthfawr i'r Diwydiant Teithio.

Mae'r rheswm pam fod arnom eisiau cyflawni hyn yn syml: Mae arnom eisiau ichi fod yn busnesau cryf, annibynnol a all weithio'n llwyddiannus yn y marchnadoedd twristiaeth a ddewiswch a gwybod y ffordd orau i'ch cyflwyno eich hun yn rhithiol a wyneb yn wyneb.



At bwy mae'r llawlyfr hwn yn anelu?

Yn sylfaenol, unrhyw fusnes sy'n ymwneud â thwristiaeth, ac sydd â'u bryd o ennill mwy o refeniw trwy gael eu gwerthu trwy drydydd parti yn ogystal ag unrhyw werthiannau uniongyrchol yn bersonol gennych neu trwy eich gwefan. Bydd hyn yn cynnwys pob mathau o fusnesau, boed yn atyniadau, darparwyr profiad, tai bwyta, tafarndai, llety neu dywyswyr teithiau.

Beth sy'n digwydd os nad ydwi i'n ymddangos yn addas?

Y camau cyntaf ar daith yw'r rhain; ac ni fydd pawb mewn sefyllfa gystal â'i gilydd i gychwyn arni. Ni fydd ar gyfer pawb; ond dylai pawb o leiaf gael cyfle i ddarganfod. Un ffordd gyflym o newid eich meddwl am rywbeth yw trwy ddefnyddio'r gair 'ond' – fel hyn:

Ysgrifennwch i lawr rywbeth rydych yn ei wirioneddol hoffi am eich cynnyrch neu wasanaeth. Yna ysgrifennwch y gair 'ond'. Yna ysgrifennwch y pryder sydd gennych.

Trwy dynnu sylw at y pryder mewn cyd-destun gallwch ddarganfod ateb yn aml! Fel enghraifft- 'rydym yn lleoliad gwych **ond** nid ydym yn codi tâl mynediad'. Yr ateb allai fod i gyflwyno eich busnes fel agwedd gwerth ychwanegol gwych i amserlen trefnydd teithiau.

Gair o Gyngor:

Os oes arnoch eisiau unrhyw gymorth i ddeall unrhyw derm a ddefnyddir yn y canllawiau hyn; ewch i www.traveltradeready.net/cymru-jargon-buster am gymorth. Caiff pob term a thalfyriad ei esbonio'n llawn yma.



Y Diwydiant Teithio



Beth yw'r 'Diwydiant Teithio'?

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 gysniadol; yn aml yn ffurfio contract i greu busnes newydd.

Pwy ydyn nhw a beth sydd arnyd nhw ei eisiau?

Mae'r Diwydiant Teithio wedi'i ffurfio o gyfres o wahanol fusnesau sy'n gwerthu popeth o deithiau awyren a gwyliau llawn i elfennau unigol sy'n amrywio o atyniadau, profiadau, llety, tai bwyta a thripiâu diwrnod i naill ai unigolion neu grwpiau o bobl.

Dyma'r prif fathau:

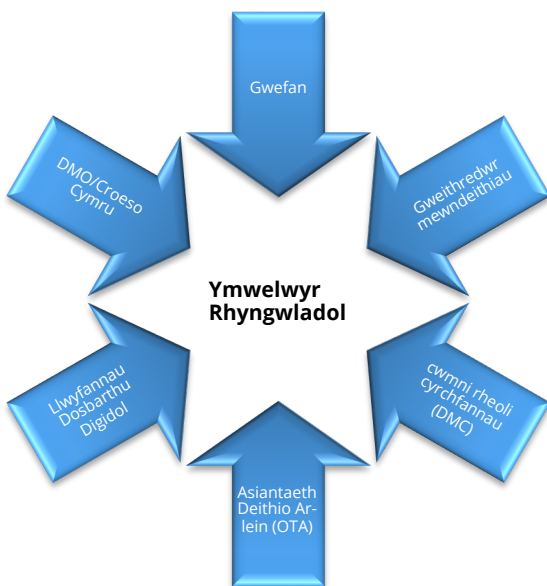
OTA (asiantaeth deithio arlein / online travel agent) - (e.e. Tripadvisor neu Booking.com) sy'n gwerthu'n gyfan gwbl arlein trwy eu gwefannau.

Trefnydd mewndeithiau (inbound tour operator) - gwerthu i farchnadoedd rhyngwladol (e.e. Unol Daleithiau America) yn uniongyrchol i gwsmeriaid. Yn aml trwy swyddfeydd gwerthu yn y marchnadoedd hynny.

DMC (cwmni rheoli cyrchfan / destination management company) - maent yn gwerthu cynnyrch i drefnwyr ac asiantaethau teithiau sydd wedi'u lleoli mewn marchnadoedd tarddu sy'n prynu eu gwasanaethau yn uniongyrchol.

Dyma fwy o fanylion:

- Mae'r cwmnïau hyn, yn ogystal â gweithredwyr teithiau bws a bysiau domestig, yn cyflawni llawer iawn o farchnata trwy wefannau a llawlyfrau i ymwelwyr sy'n 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.



Beth sy'n gwneud cynnyrch yn gydnaws â'r Diwydiant Teithio?

Mae ychydig o reolau pendant ar beth sy'n gwneud cynnyrch yn gydnaws â'r Diwydiant Teithio.

- Mae angen i gynnyrch da fod yn werthadwy a gweladwy. Dyw cysyniadau ddim yn gweithio.
- Mae angen i brisiau gael eu gosod 12-18 mis ymlaen llaw os yn bosibl gan fod hynny'n dilyn contractau nodweddiadol gwestyau.
- Rhaid i brisiau gael naill ai comisiwn Diwydiant Teithio neu ddewis o Gyfradd Net gydag elw. Nid yw hyn yr un peth â'r pris i'r cyhoedd (gweler tudalen 5 am fanylion ar gomisiynau a Chyfraddau Net).
- Mae angen i gynnyrch fod ar gael yn rheolaidd er mwyn iddo gael ei ystyried ar gyfer rhaglenni.
- Os nad yw cynnyrch ar gael ond ar ddyddiau penodol bydd yn fwy tebygol o fod yn ddewisol yn hytrach na chynnyrch craidd.
- Polisi canslo, polisi plant ac unrhyw fanylion perthnasol eraill i'w cyflwyno gyda'r prisiau.
- Caiff niferoedd terfynol eu cadarnhau ymlaen llaw bob amser, ond mae'n llawer haws gweithio gyda'ch cynnyrch os ydych yn cynnig credyd - sy'n golygu y cewch eich talu ar ôl yr ymweliad - fel arfer 30 diwrnod. Cytunir bob amser ar delerau credyd fel rhan o'ch contract, a bydd y trefnydd teithiau yn gweithio gyda chi fel ei fod mor fanteisiol as gy'n bosibl i'r ddwy ochr. Bydd OTA yn talu ar y diwrnod.



Marchnad Grwpiau Domestig (y Deyrnas Unedig)



Beth yw'r farchnad grwpiau domestig?

Grŵp domestig: Unigolion sy'n teithio gyda'i gilydd o Brydain ac o fewn Prydain.

Grŵp

enw:

1. Ymadrodd cyffredinol sydd fel arfer yn golygu mwy na 15 o bobl yn teithio gyda'i gilydd o dan un arweinydd neu daith.

Pwy ydyn nhw a beth sydd arnyn nhw ei eisiau?

Gellir rhannu'r farchnad grwpiau domestig yn fras yn deithio dan arweiniad trefnydd teithiau grŵp a than arweiniad gweithredwr bysiau.

Mae trefnydd grŵp yn gyfrifol am drefnu teithiau ar ran eu haelodau. Gallant fod yn gweithle, yn bobl wedi ymdddeol, grwpiau ieuenticid neu eraill a byddant fel arfer yn llogi cerbyd i fynd â'r grŵp yno. Bydd gweithredwr bysiau yn creu a gwerthu taith i unigolion lluosog i ffurfio grŵp. Os na allant lenwi digon o seddau ar fws gallant ganslo'r daith, yn hytrach na rhedeg ar gollod, er bod hyn yn llai tebygol yn yr hinsawdd presennol.

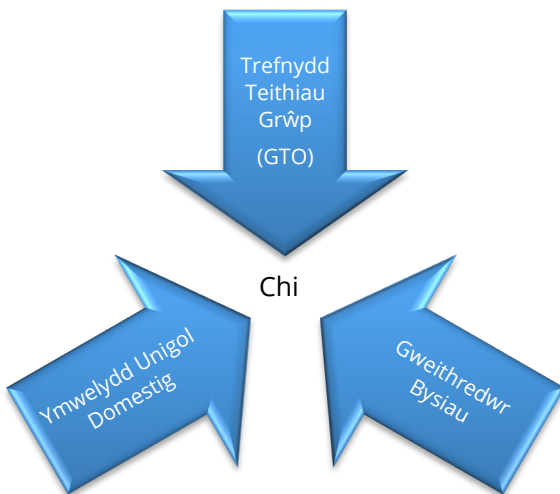
Dyma fwy o fanylion:

- Mae miloedd o grwpiau cymdeithasol ledled y Deyrnas Unedig a channoedd lawer o drefnwyr grwpiau. Mae tua 300 o gwmnïau gweithredwyr bysiau, a bydd tua'u hanner yn trefnu teithiau a thripiâu.
- Y corff masnachol cenedlaethol ar gyfer trefnwyr grwpiau yw'r Association of Group Travel Organisers, a'r Coach Tourism Association ar gyfer gweithredwyr bysiau.
- Mae gan y diwydiant bysiau hefyd yr Confederation of Passenger Transport and Road Haulage Association.

Beth sy'n gwneud cynnyrch yn gydnaws â grwpiau / bysiau?

Mae ychydig o reolau pendant ynghylch yr hyn sy'n gwneud cynnyrch yn gydnaws â grwpiau neu fysiau.

- Bydd trefnwyr grwpiau yn archebu tua 6 mis ymlaen llaw, gweithredwyr bysiau hyd at flwyddyn ymlaen llaw. Bydd angen i brisiau gael eu gosod, yn unol â chyfraddau grŵp.
- Bydd trefnwyr grwpiau yn disgwyl mynediad am ddim iddynt eu hunain ac yn aml i'w gyrrwr bws hefyd. Bydd gyrrwr bysiau yn disgwyl o leiaf daleb bwyd/diod am wasanaeth am ddim.
- Bydd ar drefnwyr grwpiau eisiau gwybod beth fydd isafswm nifer grŵp pan wneir ymholiad a pha wasanaethau arbennig y gallent eu cael (sgwrs wrth gyrraedd er enghraifft).
- Gallai gweithredwyr bysiau ddod â busnes bob wythnos neu bob dydd hyd yn oed. Bydd cael lle i barcio bysiau yn hanfodol.
- Mae'n well gan drefnwyr teithiau grŵp ddod pan fo grwpiau ysgolion eisoes wedi gadael neu ar fin gwneud hynny. Mae'n ddefnyddiol eu cynghori ar yr amser gorau i ymweld.
- Yn aml, bydd trefnwyr teithiau grŵp eisiau ymweliad am ddim – trip ymgyfarwyddo ('fam trip') cyn dod â'u grŵp.



Teithwyr Cwbl Annibynnol Domestig a Rhyngwladol



Beth yw Teithiwr Cwbl Annibynnol, neu 'FIT'?

FIT: Talfyriad a ddefnyddir yn aml fel disgrifiad yn y Saesneg *teithiwr cwbl annibynnol - fully independent traveller (FIT)* enw:

1. Unigolion sy'n teithio ar eu pen eu hunain, mewn cyplau neu fel teuluoedd a ffrindiau, yn archebu eu profiadau teithio trwy drydydd partion. Gallant fod yn lleol, domestig neu ryngwladol.

Pwy ydyn nhw a beth sydd arnyn nhw ei eisiau?

Yn aml, bydd unigolion, cyplau, teuluoedd a ffrindiau yn archebu llety, mynediad i atyniadau, profiadau neu fathau eraill o deithio trwy drydydd partion. Gall yr archebion hyn fod trwy wefannau OTA megis Tripadvisor Experiences, neu Booking.com, ond gallant hefyd fod trwy asiantaeth deithio, gweithredwr teithiau neu gwmni rheoli cyrchfan (DMC).

Mae teithwyr cwbl annibynnol yn defnyddio llwyfannau ar y we yn aml hefyd i archebu, e.e. teithiau dydd, tocynnau atyniadau, teithiau bws to agored ac yn y blaen.

Dyma fwy o fanylion:

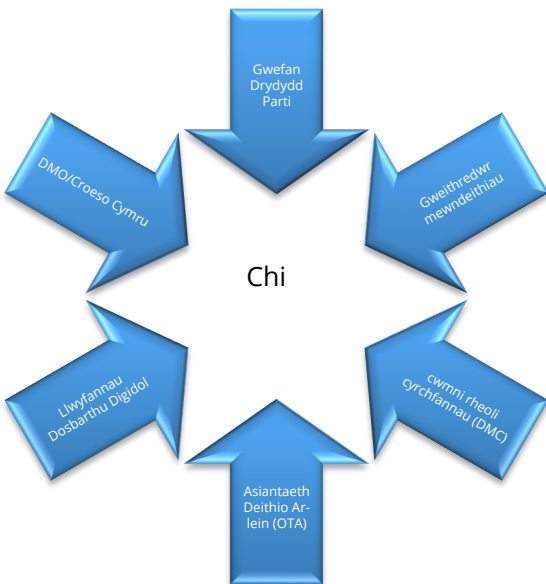
- Bydd teithwyr annibynnol yn aml yn cyrraedd mewn car, ar drafnidiaeth gyhoeddus, neu feic.
- Gallant hefyd ddefnyddio bysiau teithiau ymweld neu gyrraedd mewn bws os ydyn nhw ar daith diwrnod.
- Byddant i gyd yn teithio ar docyn unigol hyd yn oed os ydynt yn cyrraedd ar fws.

Sut ydw i'n cyrraedd y gwahanol brynwyr hyn?

- Mae gweithredwyr mewndeithiau, asiantaethau teithio arlein a chwmnïau rheoli cyrchfan wedi'i lleoli'n gyffredinol yn y DU - yn Llundain a'r cyrion yn bennaf.
- Mae'r mwyafrif lleol yn perthyn i sefydliadau aelodaeth mawr y Diwydiant Teithio - UKinbound ac ETOA (European Tour Operators Association).
- Gelwir sefydliad Llywodraeth y Deyrnas Unedig i hyrwyddo twristiaeth dramor yn VisitBritain. Ni allwch ymuno â VisitBritain gan nad yw'n sefydliad aelodaeth, ond gallwch gymryd rhan mewn ymgyrchoedd ganddynt neu gyfleoedd i gyfarfod prynwyr neu'r wasg ryngwladol trwy eich Sefydliad Marchnata Cyrchfan (DMO) neu Croeso Cymru.
- Gallwch drefnu i gyfarfod timau gwerthu a chynnyrch trwy drefniant - gall eich DMO neu Croeso Cymru helpu gyda chyflwyniadau.

Cofiwch:

- Rhaid ichi gael contract ar waith gyda'ch dewis o brynwr er mwyn iddynt werthu eich cynnyrch neu wasanaeth.



Dosbarthiad Cysylltiedig

Cysylltu eich busnes â dosbarthwyr lluosog – yn ddigidol



- Mae eich taith o'r Diwydiant Teithio yn mynd yn ddigidol!
- Gall amrywiaeth o ddulliau digidol helpu cysylltu eich busnes â thrydydd partion i ddarparu trafodiad cyflym a chydgyssylltiedig.
- Y ffordd symlaf yw gweithio gydag OTA. Bydd cwmnïau fel Tripadvisor Experiences, Tiqets ac yn y blaen yn rhoi mynediad i'w porth i gynyddu'r cyfle i fynediad, teithiau a phrofiadau gael eu gwerthu trwy eu gwefan i'r cwsmer.
- Ffordd arall yw cysylltu eich system archebu eich hun trwy API fel y gall trydydd partion weld pa amserau sydd ar gael drwy gydol y dydd.
- Ffordd arall yw trwy system farchnad ddigidol, fel Tourism Exchange Great Britain (TXGB), a fydd yn eich cysylltu ag amrywiaeth o bartneriaid dosbarthu (gwerthu) ichi ddeuwis ohonynt.

Pa llwybr sy'n iawn i mi?

- Bydd pob llwybr digidol yn agor cynulleidfaoedd a marchnadoedd newydd ichi, ond maent i gyd yn gofyn am rywfaint o ymrwymiad staff/amser ac o bosibl, bod cyllideb ar gael.
- Bydd yn rhaid ichi fewngofnodi â llaw i borth OTA i ddiweddarau beth sydd ar gael ar gyfer pob dydd.
- Byddwch angen llwyfan archebu sy'n gydnaws ag API a ddarperir gan gwmni meddalwedd 'middleware'. Bydd cwmnïau 'middleware' yn codi ychydig geiniogau ar bob trafodiad, ond yn gyffredinol dyma'r unig gost i chi.
- Bydd llwyfan marchnad digidol yn eich galluogi i roi cynnwys, beth sydd ar gael a phrisiau gydag amrywiaeth helaeth o ddosbarthwyr ar unwaith a rheoli hyn mewn un lle. Mae'n debygol y byddwch angen talu tâl archebu (tua 2.5% a TAW) ac unrhyw gomisiynau i DMO, gweithredwr teithiau neu OTA.

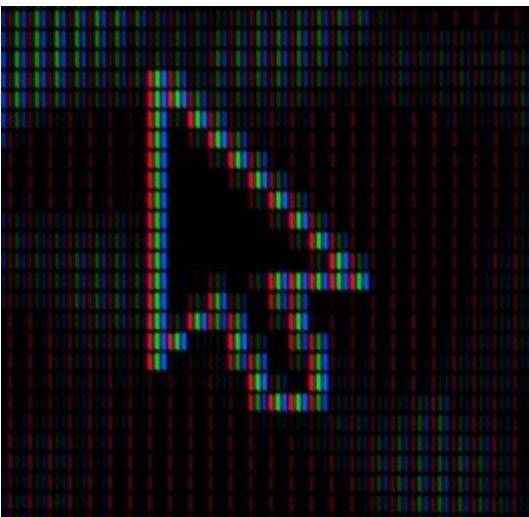


Manteision

- Mae archebion digidol yn creu llai o waith papur, cysoni cyflymach a thaliadau ymlaen llaw/ar y diwrnod.
- Bydd llwyfan marchnad digidol yn rhoi amrywiaeth helaeth o brynwyr ichi gyda phroffiliau pob un mewn un lle – newyddion gwyh os ydych yn ansicr pwy i gysylltu â nhw fel partner dosbarthu posibl!
- Bydd llawer o OTA's yn rhoi sganwyr tocynnau ichi a fydd yn cysoni'r tocyn a'r tâl ar amrantiad. Nodwch y gall yn dal fod rhaid ichi gysoni hyn â llaw os nad oes gennych system archebu swyddfa-gefn addas.
- Os ydych yn dewis llwybr API, bydd yn darllen yn fyw beth sydd gennych ar gael i unrhyw ddosbarthwr cysylltiedig fel na fydd angen ichi wneud newidiadau â llaw am bob trydydd parti rydych yn gweithio â nhw.

Cofiwch

- Eich gwefan yw rhan bwysicaf eich taith ddigidol o hyd!



Gweithio Gyda'n Gilydd



Ystyriaethau ychwanegol ar gyfer amodau'r farchnad ar hyn o bryd:

- Gwnewch yn sicr eich bod yn dweud wrth eich cysylltiadau masnachol eich bod yn agored ac ar gael i gymryd archebion.
- Os yn bosibl cadarnhewch eich prisiau am 2 flynedd nesaf cyn gynted â phosibl – mae archebion yn dod!
- Peidiwch â thandorri prisiau masnachol/grwpiau gyda disgownt tactegol i gwsmeriaid.
- Rhowch gyngor ar yr amser gorau i ymweld i osgoi torfeydd lle bo'n bosibl er mwyn gwasgaru ymweliadau'n well.
- Cydweithiwch yn fwy gyda lleoliadau eraill – tocyn ar y cyd – antur ar y cyd.
- Rhannwch eich straeon o fewn eich sefydliad trwy sianelau cyfryngau cymdeithasol a chyfryngau'r Diwydiant Teithio.
- Cofiwch fod ymwelwyr yn dychwelyd i gael hwyl! Ceisiwch wneud unrhyw bolisiau mor gyfeillgar â phosibl.
- Dysgwch oddi wrth ein gilydd – cydweithio, cydweithio, cydweithio!
- Rhannwch eich polisiau COVID penodol gyda'r Diwydiant Teithio – bydd angen iddynt wybod beth ydych CHI yn ei wneud.
- Byddwch mor hyblyg â phosibl gyda'ch polisiau canslo a newidiadau. Cofiwch: rydych yn gweithio mewn partneriaeth!



Meistroli trwy ymarfer

Boed chi'n cyflwyno ar-lein neu wyneb yn wyneb – mae argraffiadau cyntaf yn wirioneddol bwysig. Gallwch fod yn adnabod eich cynnyrch fel cefn eich llaw, ond gall y ffordd rydych yn ei gyflwyno i'r prynwr wneud gwahaniaeth mawr.

Mae'n hanfodol y gallwch ddisgrifio eich cynnyrch ar lafar yn gyflym a hawdd – ond heb or-ddweud dramatig; cofiwch y bydd prynwyr yn clywed oddi wrth ddwsinaw o gyflenwyr felly bydd angen ichi sefyll allan – am yr holl resymau iawn.

Y ffordd orau o wneud hyn yw ymarfer eich amlinelliad 'elevator pitch':

Ar ddalen o bapur (neu ar sgrin) – disgrifiwch eich cynnyrch mewn 50 gair.

O dan eich disgrifiad 50 gair – disgrifiwch eich cynnyrch mewn 10 gair.

O dan eich disgrifiad 10 gair – disgrifiwch eich cynnyrch mewn 3 gair.

Cofiwch na fydd y ffordd rydych chi'n gweld eich cynnyrch yr un fath efallai â'r ffordd y caiff ei weld yn allanol. Meddyliwch fel prynwr ac nid fel gwerthwr!

Erbyn yr amser y byddwch wedi cwblhau eich tasg bydd gennych ddisgrifiad miniog a all greu argraff ar unrhyw ddarpar brynwr!



Comisiynau a Chyfraddau Net



Pwy ydyn nhw a pham fod yn rhaid imi eu talu nhw?

Bydd y Diwydiant Teithio yn prynu eich gwasanaethau am bris is na'r cyhoedd i greu comisiwn i'w busnes. Mae hyn fel arfer tua 20% - sy'n cyfateb yn fras i'r gyfradd grwpiau a all fod eisoes ar gael gennych.

Cofiwch fodd bynnag:

- Bydd cwsmeriaid sy'n prynu trwy drefnwyr teithiau rhyngwladol yn talu'ch graddfa lawn (dydyn nhw ddim yn cael at unrhyw fargeinion y gallech fod yn eu rhedeg).
- Gall y Diwydiant Teithio gynnal eich busnes trwy werthiannau yn y tymor isel.

Ni fydd busnes y Diwydiant Teithio yn cymryd oddi wrth eich marchnata uniongyrchol oherwydd:

- Mae'r ymwelwyr hyn yn defnyddio'r Diwydiant Teithio er eu hwylustod eu hunain. Efallai nad ydynt wedi clywed amdanoch chi cyn i asiantaeth neu weithredwr teithio eich argymhell.

I grynhoi:

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

Dim ond am werthiant llwyddiannus y telir comisiynau i'r Diwydiant Teithio; felly mae'n berthynas dim llwyddiant - dim ffi.

Mae ymwelydd sy'n prynu eich gwasanaeth trwy weithredwr teithiau yn fwy tebygol o gynyddu eu gwariant ychwanegol mewn siopau anrhegion a chaffis.

Dewis arall yn lle comisiwn yw Cyfradd Net. Mae'r gyfradd hon fel arfer tua 10% islaw eich cyfran safonol i'r cyhoedd ac mae'n rhoi cyfle i'r gweithredwr teithiau roi eich cynnyrch gyda chymysgedd o gynhyrchion eraill y byddant yn eu gwerthu i'r cwsmer - a elwir yn 'becyn'.

Yn yr achos hwn gall pris gwerthiant unigol eich cynnyrch pe bai'n cael ei dynnu o'r pecyn fod yn uwch na'ch cyfradd i'r cyhoedd.

Mae cyfraddau unigolion (FIT) yn berffaith pan fo gweithredwyr yn dod ag ychydig o bobl ar y tro. Cofiwch y bydd hyn yn dod â mwy ichi wrth i enw da eich cynnyrch dyfu!

Cofiwch!

Peidiwch â chynnig disgownt tactegol i'r cyhoedd yn gyffredinol (e.e. trwy eich gwefan) sydd islaw'r cyfraddau rydych wedi cytuno arnynt yn eich contractau Diwydiant Teithio. Does dim ffordd sicrach o dramgwyddo eich ffrindiau newydd yn y Diwydiant Teithio nag iddyn nhw gael cwsmer blin yn cwyno eu bod wedi canfod bargaen ratach na'r un a gynigiwyd iddynt.



Beth Sydd ar y Diwydiant Teithio ei Angen Gen I?



Cyflwyno eich cynnyrch

Dydych chi ond cystal â'ch cynnyrch. Allwch chi ddim bod yn bopeth i bawb felly gwnewch yn sicr nad ydych yn addo gormod a cheisiwch cyflawni rhywbeth na fydd yn dangos eich busnes ar ei orau – fel arfer mewn tua 8-10 munud.

Ystyriwch y cwestiynau hyn o safbwynt y math o fusnes Diwydiant Teithio yr hoffech yn ddefnyddiol ei greu; gan fod gwahanol weithredwyr yn gwasanaethu gwahanol gynulleidfaoedd:

- Pa mor ddrud yw fy nghynnyrch/gwasanaeth?
- Faint o bobl allaf ddygymod â nhw mewn grŵp yn fy lleoliad (yn enwedig os oes gennych gyfyngiadau o hyd ar niferoedd ymwelwyr)?
- Pa mor hir mae angen i bobl fod ar y safle i fanteisio i'r eithaf ar eu profiad (os ydych chi'n fusnes atyniad neu brofiad) neu sawl noson sydd arnaf eu hangen fel isafswm arhosiad (os ydych chi'n ddarparwr llety)?



Mae'r Diwydiant Teithio yn chwilio am gynhyrchion:

- Anarferol.
- Cofiadwy.
- Cyffrous.
- Gwreiddiol.

Hefyd, cofiwch am y 3 maen prawf allweddol i'ch darpariaeth o wasanaethau:

- Dibynadwy (os ydych chi'n dweud y gallwch wneud rhywbeth – mae'n rhaid ichi allu ei wneud!).
- Cyson (os ydych yn cynnig profiad gwyb, bydd ar weithredwyr teithiau eisiau gwybod y gallwch fod yn gyson a'i ailadrodd yn y dyfodol).
- Cadarn (gall pethau fynd o'i le, ac mae pethau'n mynd o'i le. Mae sut ydych chi'n dygymod â'r heriau hyn yn rhan hanfodol o'r ffordd rydych yn darparu'ch gwasanaethau).

Os allwch chi fodloni'r holl feini prawf hyn – rydych fwy na hanner y ffordd!

Pethau eraill i'w hystyried am eich busnes:

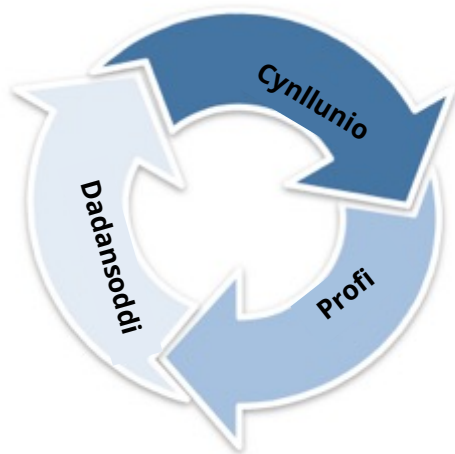
Mae cynulleidfaoedd yn awyddus i archwilio a dysgu – ond ar eu telerau eu hunain.

Ystyriwch sut y gallwch gynnwys y canlynol:

- Profi - nid gweld yn unig.
- Profiadau unigryw sy'n anelu at yr unigolyn (hyd yn oed pan maen nhw mewn grŵp).
- Argymhellion teithio lleol gwybodus, meddylgar.



Golwg Fanylach a'r Camau Nesaf



Golwg fanylach

Mae'r llawlyfr hwn wedi'i seilio ar ddwsinau o weithdai a gynhaliwyd yn bersonol, ac yn rhithiol, gyda busnesau fel eich rhai chi. Gallwch greu deunyddiau marchnata addas i'r diwydiant yn wirioneddol syml trwy ddefnyddio'r dull hwn: Ysgrifennwch i lawr 3 phennawd colofn: Angen Gwybod, Da Gwybod ac Oeddech Chi'n Gwybod? Cychwynnchwch gyda'r wybodaeth angenrheidiol mae angen i'r prynwr ei wybod (eich cyfeiriad, polisiau, amserau agor ac yn y blaen). O dan Da Gwybod, cynhwyswch wybodaeth fel yr amser gorau i ymweld (i osgoi torfeydd), isafswm ac uchafswm maint grwpiau, lleoliad caffis a thoiledau, ac ychwanegion dewisol (teithiau preifat, cyfleoedd arbennig ac yn y blaen). Yn olaf, o dan Oeddech Chi'n Gwybod, ysgrifennwch 3 pheth rydych chi'n ei wirioneddol hoffi am eich cynnyrch a fydd yn apelio at y gynulleidfa'r ydych yn ceisio'i denu. Os oes arnoch eisiau barn wrthrychol ar yr hyn rydych wedi'i ysgrifennu – e-bostiwch ataf; mae fy manylion ar y dudalen olaf.

Proses yw gweithio gyda'r Diwydiant Teithio, a byddwch yn cael llawer iawn o gyfle i dyfu eich busnes trwy ddilyn camau a'r cynghorion a amlinellir yma; ond efallai y bydd angen ichi ystyried addasu rhai agweddau o'ch dull busnes i weithio'n llwyddiannus gyda'r Diwydiant Teithio.

Cofiwch:

Dim ond cychwyn eich taith gyda'r Diwydiant Teithio yw contract ...

Bydd angen ichi weithio mewn partneriaeth gyda'r Diwydiant Teithio a pharhau i fod yn greadigol!

Bydd ar y Diwydiant Teithio bob amser angen:

- Teithiau ymgyfarwyddo.
- Diweddariadau am gynhyrchion.
- Hyfforddiant timau gwerthu.

Gellir cynnal pob un o'r rhain yn rhithiol yn ogystal ag wyneb yn wyneb; ac mae gweithredwyr yn awyddus i ymwneud yn gyson â chyflenwyr gymaint â phosibl.

Byddwch hefyd angen:

- Rhwydweithio (yn bersonol pan fo'n bosibl, ac ar LinkedIn ac yn y blaen).
- Darparu datganiadau addas i'r wasg a chysylltiadau cyhoeddus:

Cyngor: Nid yw anfon datganiadau i'r wasg yn gwarantu mewn unrhyw ffordd y byddant yn cael eu darllen, heb sôn am eu cyhoeddi. Yn aml, maent yn rhy hir neu'n rhy amwys; a does gan olygyddion ddim amser i'w hailysgrifennu i'w gwneud yn eglur.

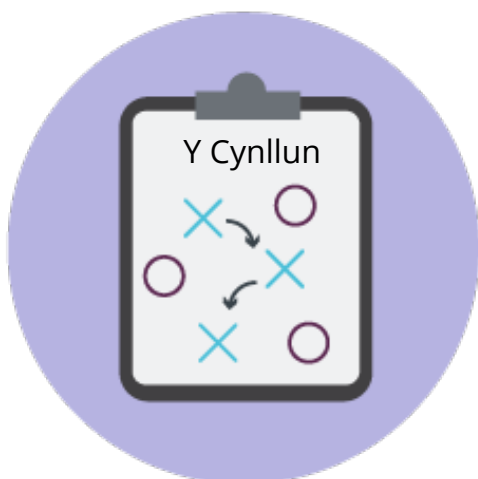
I gynyddu eich siawns o gael ei gyhoeddi, dylai eich datganiad fod tua 150-200 o eiriau o newyddion am eich cynnyrch sy'n canolbwyntio ar y strwythur 'sy'n golygu bod'. Bydd arnoch angen hefyd gamau gweithredu clir, sef sut i archebu, pwy i gysylltu â nhw, cyfeiriad gwefan ac yn y blaen. Bydd angen ichi hefyd anfon 2 lun – un portread ac un tirlun. Mae'n werth rhoi nodiadau i'r golygydd hefyd ar eich polisiau COVID.



Meddyliau i Gloi

Mae gennych
ddwy glust ac un
geg

Defnyddiwch
nhw yn unol â
hynny



Y rheol 50/50

Mae'n demtasiwn fawr llenwi'r holl amser sydd ar gael gyda chyflwyniad llawn; ond cofiwch fod angen iddi fod yn sgwrs ddwy-ffordd.

Bydd y prynwr yn canolbwyntio ar yr hyn rydych yn ei ddweud yng nghyd-destun yr hyn mae'n chwilio amdano. Os ydych chi'n cyflwyno rhywbeth newydd, rhwch amser a chyfle iddyn nhw ystyried y cyfle.

Ni ddylech fod yn cyflwyno am fwy na 50% o'r amser a ddyrannwyd. Gwnewch yn sicr eich bod yn rhoi digon o gyfle i'r prynwr ofyn cwestiynau ichi.

Cofiwch eich cynllun a glynwch ato:

Daliwch i ganolbwyntio a chyflwyno eich cynnyrch yn unol â'r hyn mae'r prynwr yn chwilio amdano. Gall hyn fod yn wahanol i'r hyn rydych yn ei ddisgwyl felly gwnewch yn sicr eich bod yn gofyn!

Cyngor: Yn y tymor byr i'r tymor canolig, mae grwpiau teithiau rhyngwladol a domestig yn debygol o fod:

- Yn fach o ran niferoedd – o bosibl cyn ised â 8-12 o bobl.
- Yn fodlon gwario mwy er mwyn bod oddi wrth y torfeydd.
- Yn chwilio am brofiadau personol ystyrlon.

Bydd angen ichi ystyried:

- Sut y gallwch fod yn hyblyg wrth i bethau newid.
- Sut i sicrhau bod eich polisiau COVID diweddaraf ac unrhyw newidiadau pwysig i'r ffordd mae eich busnes yn gweithredu yn cael eu cyfleu i'r diwydiant. Mae hyn yn holl bwysig gan fod angen i weithredwyr dawelu meddwl eu cleientiaid a darparu gwybodaeth gyfoes yn benodol ar y cynhyrchion maen nhw'n eu gwerthu.

Cyngor: Gwnewch yn sicr eich bod yn rhoi gwybod i'r holl brynwr a gyfarfyddwch pwy i gysylltu â nhw – yn enwedig os bu newidiadau staff.

Yn olaf:

Yn enwedig os ydych yn defnyddio cyfleusterau cynadledda trydydd parti efallai na fydd cefndiroedd rhithiol ar gael ichi eu defnyddio. Edrychwch y tu ôl ichi i wybod beth all y prynwr ei weld!!

Cofiwch:

Mae help a chefnogaeth bob amser ar gael gydag unrhyw gwestiynau a all fod gennych, mae'r manylion cyswllt ar y dudalen nesaf.

CYSYLLTWCH

b2me Tourism Marketing

Mike Newman



01438 871 658 /07889 657815



mikewnewman@b2me.net



www.b2me.net

