Canllaw i Ddechreuwyr ar

WELLA GWERTHIANT DIGIDOL

Cynhyrchwyd gan MWT Cymru

MWT CYMRU

CYNNAL Y CARDI
Creu Cymunedau Cynaliadwy
Creating Sustainable Communities

Cyngor Sir CEREDIGION County Council

Cronfa Amaethyddol Ewrop ar gyfer Datblygu Gwledig:
Ewrop yn Buddsoddi mewn Ardaloedd Gwledig
European Agricultural Fund for Rural Development:
Europe Investing in Rural Areas

Llywodraeth Cymru
Welsh Government

Cyflwyniwyd

Cafodd y canllawiau hyn eu paratoi gan MWT Cymru, corff aelodaeth a marchnata rhanbarthol ar gyfer busnesau twristiaeth yn y Canolbarth. Mae'n dod ynghyd â rhai o'r gwersi allweddol o brosiect peilot Real Ceredigion Experiences, a gynhaliwyd dros y misoedd diwethaf.

Nod y prosiect oedd datblygu rhaglen beilot o weithgareddau, yn cynnwys ymchwil a gweithdai, i ddatblygu rhwydwaith o fusnesau enghreifftiol sy'n dangos manteision go iawn defnyddio ffyrdd newydd o weithio a gwerthu ar-lein. Er fod yr astudiaethau achos yn y canllawiau hyn yn benodol ar atyniadau a gweithgareddau, bwriedir iddynt fod yn defnyddiol i bob busnes a sefydliad sy'n dymuno gwella eu gwerthiant digidol.

Mae'r canllawiau hyn yn fan cychwyn defnyddiol ar gyfer pob math o fusnes a sefydliad twristiaeth ym mhob ardal o'r rhanbarth.

gwnewch yn siŵr fod eich gwefan wedi integreiddio gyda chyfryngau cymdeithasol. Mwy o wybodaeth ar dudalen 13

Beth yw Marchnata Digidol?

In Yn gryno, mae marchnata digidol yn ymwneud â defnyddio technoleg, llwyfannau digidol a data i gynnal gweithgareddau marchnata. Er enghraifft, gallai hyn gynnwys cronfa ddata cwsmeriaid i dargedu gwesteion blaenorol gyda chynigion sydd ar y gweill, archwilio eich dadansoddeg Google i wella eich gwefan, neu gysylltu gyda'ch ymwelwyr ar y cyfryngau cymdeithasol.

Os cawn ein marchnata digidol yn iawn, gallwn wella ein gwerthiant digidol - gwerthu mwy o docynnau atyniadau, pecynnau gweithgaredd, teithiau ac yn y blaen.

Gall offer digidol allweddol fod yn unrhyw beth o:

- Dyfeisiau megis ffonau clyfar, llechi, cyfrifiaduron desg a gliniaduron.
- Llwyfannau megis peiriannau chwilio, gwefannau, cyfryngau cymdeithasol ac apiau.
- Mae ap Dangoswch Gymru MWT yn enghraifft dda. Mae sianeli gwerthiant ar-lein yn cynnwys Viator yn un arall; mae'r peiriant archebu yma yn eich galluogi i werthu tocynnau a phrofiadau drwy sianeli rhyngwladol, megis TripAdvisor.
- Mae meddalwedd, tebyg i Guestlink, yn eich cefnogi i drin eich perthynas gyda chwsmeriaid drwy gofnodi gwerthiant e-siop.
- Mae systemau E-gylchlythyr, tebyg i MailChimp neu SendinBlue, yn eich galluogi i anfon gwybodaeth wedi ei phersonoli. Mae Hootsuite® yn eich galluogi i gynllunio a threfnu negeseuon cyfryngau cymdeithasol.

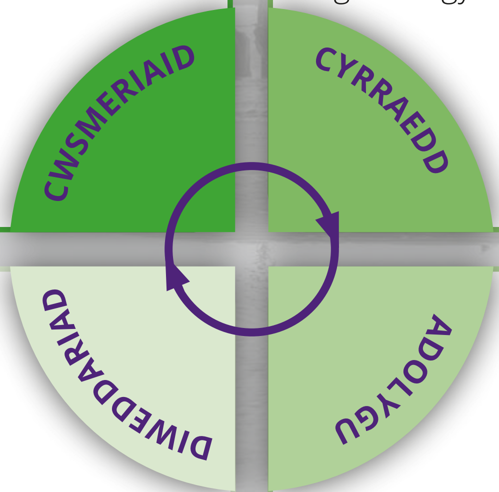
Eich Cwsmeriaid

Mae marchnata ynglŷn â rhoi eich cwsmeriaid wrth galon yr hyn a wnewch; adnabod, rhagweld a bodloni eu hanghenion yn broffidiol. Felly, cyn clymu eich hunan i adeiladu gwefan newydd neu wario arian ar hysbysebion Facebook, mae'n bwysig cofio am y sylfeini:

1. Deall pwy yw eich cwsmeriaid; sut i'w hadnabod, pwy ydyn nhw, yr hyn maen nhw eisiau a sut i'w cyrraedd.
2. Deall o ble daw eich gwerthiant a sut mae eich ymwelwyr yn archebu ar hyn o bryd/y byddent yn hoffi archebu, o gael dewis.
3. Deall y gwahanol lwyfannau y mae'ch cwsmeriaid yn eu defnyddio (y rhai rydych eisoes yn eu denu a'r rhai y dymunwch eu denu). Er enghraifft: Facebook, Instagram, Twitter, TripAdvisor, gwefan neilltuol, Pinterest, Google+, Groupon, Google ac yn y blaen.

- Pwy ydyn nhw?
- Faint yw eu hoed?
- O ble maen nhw'n dod?
- Beth sy'n eu denu at eich busnes?
- Sut mae eich cwsmeriaid yn hoffi cysylltu â nhw?

- Pwy yw eich cwsmeriaid?
- Pa sianeli maen nhw'n eu defnyddio? (Google, Instragram, Facebook ac yn y blaen)
- Am beth maen nhw'n edrych pan maent yn prynu cynnyrch ar-lein?
- Beth yw'r sianeli gwerthu ar-lein gorau i gyrraedd eich gwsmeriaid?



- A yw'ch proses werthu bresennol yn sicrhau canlyniadau? Os na, pam lai? A oes mwy y dylech fod yn ei wneud i droi rhywun sy'n edrych i rywun sy'n prynu?
- A oes unrhyw newidiadau sydd angen eu gwneud yn fewnol i sicrhau canlyniadau?

- Diweddaru prosesau yn seiliedig ar gynllun gweithredu

Rhwystrau Presennol i Gynyddu Gwerthiant Digidol

Mae pob busnes yn gwybod y dylent wario cyfran o'u hamser ar farchnata digidol a rydym i gyd eisiau refeniw o werthiant digidol. Dywedodd busnesau a gymerodd ran ym mhrosiect Real Ceredigion Experiences wrthym:

RHESYMAU A RODDIR AM BEIDIO GWERTHU AR-LEIN

AMSER
- Diffyg amser
- Adnoddau cyfyngedig

ARBENIGEDD/GWYBODAETH
- Diffyg arbenigedd/gwybodaeth
- Dim yn gwybod ble i ddechrau
- Dim yn siŵr beth yw'r cwestiynau cywir i'w gofyn

GWYBODAETH DDIGIDOL GYFYNGEDIG
- Cyfryngau cymdeithasol
- Fideo
- Gwefan
- Beth yw'r budd?

HYDER
- Diffyg hyder mewn gwerthu/marchnata digidol

Mynd i'r afael â'r rhwystrau yma

Amser

Mae hwn yn un anodd. Yn y pen draw, mae'n dibynnu pa mor bwysig yw cynyddu gwerthiant digidol i'ch busnes. Allwch chi fforddio peidio treulio amser yn ei chael hi'n iawn? A oes pobl (staff neu aelodau teulu) i helpu? Gall prosiect mwy megis ailwampio eich gwefan fod yn waith mawr, ond ystyriwch os ydych yn gwneud y gwaith hwnnw eich hunan neu'n cyflogi cwmni gwefan/marchnata ar-lein.

Datblygu dyddiadur/cynllun cyfryngau cymdeithasol ar gyfer y flwyddyn - rhowch ddigwyddiadau cenedlaethol a lleol i mewn a'u defnyddio i dynnu sylw at eich busnes. Dim ond 5-10 munud y dydd, neu bob yn ail ddiwrnod, sydd angen i gyfryngau cymdeithasol ei gymryd. Ystyriwch banel rheoli fel HootSuite® i lwytho eitemau ar draws eich sianeli cyfryngau cymdeithasol os ydych yn cael trafferthion, er cofiwch ei bod yn well ymateb i unrhyw atebion, a all fod yn anodd os yw'ch holl negeseuon yn rhai awtomatig.

Arbenigedd/Gwybodaeth

Siaradwch gyda sefydliadau fel MWT Cymru a all roi cyngor i chi a'ch rhoi ar ben y ffordd. Ystyriwch gyngor gan weithwyr proffesiynol arall fel sy'n addas; gwnewch eich ymchwil eich hun ar-lein i gael mwy o wybodaeth (mae Sefydliad Siartredig Marchnata yn adnodd gwych); ac edrych ar hyfforddiant a gweithdai sydd ar gael gan Busnes Cymru, Cyflymu Cymru i Fusnesau, Twf Twristiaeth ac yn y blaen.

Dim Llawer o Wybodaeth Ddigidol

Dywedodd busnesau wrthym fod cyfryngau cymdeithasol, gwefannau a fideo yn rhai o'r prif feysydd lle maent yn cael anawsterau. Os credwch fod fideo yn 'drafferth' - edrychwch o gwmpas am y pecyn/meddalwedd gorau i wneud hyn, golygu a lanlwytho fideo yn effeithlon.

Beth yw'r fantais?

Os caiff ei wneud yn iawn, dylech fedru olrhain y fantais i'ch busnes. Gwiriwch gyda'ch cwsmeriaid pa lwyfannau maen nhw'n ddefnyddio e.e. mae defnyddwyr iau yn tueddu i ddefnyddio Instagram yn hytrach na Facebook. Canolbwyntiwch eich amser ac adnoddau cyfyngedig yn y sianeli mwyaf addas.

Hyder

Bydd hyn yn dod gydag amser, wrth i chi ddod yn fwy rhagweithiol a rhoi cynnig ar rai o'r gwahanol dechnegau gwerthu. Nid ydych ar ben eich hun - mae MWT yma i'ch helpu a'ch cefnogi.

Adborth Busnes: yr Ystyriaethau Allweddol

Casglodd MWT adborth gan fusnesau a gymerodd rhan ym mhrosiect Real Ceredigion Experiences (gallwch weld rhestr o'r busnesau hynny ar dudalennau 18 a 19 gyda'u geirda), a rannodd eu sylwadau ar y meysydd dilynol:

- MANTEISION AC ANFANTEISION SYSTEMAU ARCHEBU AR-LEIN
- PWYSIGRWYDD OPTIMEIDDIO PEIRIANNAU CHWILIO (SEO)
- HANFODION BRAND CWMNI CRYF
- OSGOI MAGLAU GWEFAN
- Y RHESYMAU ALLWEDDOL I DDEFNYDDIO CYNNWYS FIDEO
- CYNGOR DA AR GYFER LLUNIO CYNNWYS FIDEO
- Y TUEDDIADAU DIGIDOL TEBYGOL YN 2019

A yw eu profiadau nhw yn debyg i'ch rhai chi?

Beth allwch chi ddysgu ganddynt?

Manteision ac anfanteision Systemau Archebu Ar-lein

Manteision

1. Gallwch gynyddu archebion.
2. Cewch eich talu ynghynt.
3. Mae'ch busnes ar agor 24/7.
4. Nid ydych wedi'ch clymu i ffôn.
5. Mae'n rhwydd ychwanegu atynt.
6. Cewch wybodaeth werthfawr ar eich busnes.
7. Mae'n haws rheoli eich amser.

Anfanteision

1. Angen cysylltiad rhesymol gyda'r rhyngrwyd.
2. Mae'n rhaid talu am y gwasanaeth.
3. Gallech gael llawer o gwsmeriaid newydd sy'n mynd â llawer o amser ac a all eich ymestyn os ydych yn fusnes bach.
4. Mae angen i chi ddewis y llwyfan a'r datrysiad eDalu cywir i ddod â'r math o gwsmeriaid sy'n berthnasol i'ch busnes.

Awgrymiadau ychwanegol MWT

1. Mae MWT bob amser yn annog cael archebu/tocynnu ar-lein, p'un ai ydych yn gwerthu'n uniongyrchol ar eich gwefan eich hun, neu drwy wefan/nau eraill, neu'r ddau.
2. Cofiwch fod gwerthu uniongyrchol yn golygu llai o gomisiwn asiantaeth taith ar-lein (OTA) ac y bydd gennych yn aml berthynas nes gyda'ch cwsmeriaid.
3. Mae costau systemau archebu yn amrywio. Os ydych yn newydd i werthu ar-lein mae'n bwysig ymchwilio'r opsiynau yn drwyadl ac os ydych yn ansicr, osgowch gloi eich hunan i mewn. Edrychwch am opsiynau talu wrth fynd, cyfnodau prawf am ddim ac unrhyw ddisgownt hyrwyddo.
4. Ystyriwch unrhyw wrthdaro rhwng eich derbynfa/ swyddfa archebu yn derbyn archebion dros y ffôn ac archebion ar-lein - nid oes angen i hyn fod yn broblem os caiff ei reoli'n dda.
5. Cost cymryd taliadau ar-lein - mae hyn yn wahanol i'r gost am y system archebu ei hun. Mae costau'n amrywio. Mae'r cwestiynau i'w gofyn i'ch hunan yn cynnwys:

- Oes gennych chi eich peiriant PDQ eich hun?
- Ydych chi'n derbyn cardiau credyd neu ddebyd, neu ddau?
- A yw'ch busnes yn dymhorol? - A yw opsiwn Talu wrth Fynd yn well ar gyfer nifer y gwerthiannau y byddwch yn eu prosesu?
- Cyfnodau talu - pa mor fuan fyddan nhw'n talu i'ch cyfrif ac a fydd hyn yn effeithio ar eich llif arian?
- Ystyriwch os ydych eisiau dyrannu nifer benodol o docynnau i bobl sy'n cerdded i mewn ar y dydd, ac felly atal pobl rhag archebu ar-lein ar gyfer rhai teithiau/gweithgareddau yr un dydd?
- A gaiff tocynnau eu rhifo i osgoi camddefnyddio?
- A yw nifer y lleoedd sydd gennych yn gyfyngedig?

D.S. Mae aelodau MWT yn manteisio o ddisgownt a chyfraddau arbennig ar system archebu Guestlink, a PDQ a/neu opsiynau prosesu cerdyn eDalu. Siaradwch gyda ni am reoli sianel - os ydych yn bryderus am gostau comisiwn uchel a godir gan rai OTAs e.e. TripAdvisor, gallwn drafod ffyrdd o'u gostwng.

Pwysigrwydd Optimeiddio Peiriannau Chwilio (SEO)

Y cyfan yw hyn yw'r enw ar gfer gweithgaredd sy'n ceisio gwella eich safle ar beiriannau chwilio - mae pawb ohonom eisiau bod ar dudalen flaen Google!

1. Mae hyn yn anodd pan ydych yn fusnes newydd gyda gwefan newydd. Gallwch wella hyn gyda newyddion ychwanegu tagiau meta a chadw cynnwys yn ffres.
2. Mae ansawdd yn cyfrif. Ansawdd yw'r brenin. Mae Google yn defnyddio algorithmau sy'n asesu ansawdd drwy brofiadau defnyddwyr ac yn edrych am ymadroddion cyflawn (mae ymholiadau llais yn tueddu i fod yn ymadroddion cyflawn e.e. lle yw'r man gorau i fwyta yn Aberystwyth?).
3. Mae Google yn edrych am destun cryf yn seiliedig ar SEO. Mae'n rhaid targedu cynnwys i bwnc neu allweddair penodol.
4. Gwnewch yn siŵr fod eich safle yn hylaw ac ymatebol i ffonau symudol. Os nad yw - ail-ddyluniwch eich safle.

Hanfodion Brand Cryf

"Nid logo yw brand, mae'n agwedd gyson a phrofiad a gaiff ei reoli'n ofalus sy'n diwallu neu'n rhagori ar ddisgwyliadau defnyddwyr." (CIM)

1. Cysondeb - mae pob gair, pob llun, pob fideo, pob cyswllt gyda'ch cwsmer yn cefnogi eich brand, felly gwnewch yn siŵr ei fod yn iawn.
2. Mae gan gwsmeriaid angen seicolegol i deimlo eu bod wedi cysylltu'n agos gyda chi ac eisiau perthynas ofalgar, hoffus. Gwnewch iddynt deimlo'n rhan o'ch teulu.
3. Arhoswch yn hyblyg i fod yn berthnasol. Os nad yw eich tactegau presennol yn gweithio, rhowch gynnig ar rywbeth arall. Defnyddiwch yr holl lwyfannau cyfryngau cymdeithasol mae'ch cwsmeriaid yn eu defnyddio.
4. Diolchwch i gwsmeriaid teyrngar sy'n rhoi adolygiadau cyfryngau cymdeithasol, un ai'n bersonol neu drwy rodd e.e. disgownt. Byddant yn lledaenu'r gair a nhw fydd eich llysgenhadon gorau.
5. Byddwch yn ymwybodol o'ch cystadleuwyr ... gall fynd â llawer o amser, ond cadwch olwg ar beth maen nhw'n wneud a bod ar y blaen iddynt.
6. Peidiwch cael eich baglu gan TripAdvisor. Byddwch yn barod pan ddaw i ateb i sylwadau TripAdvisor - ond peidiwch ateb y negyddol yn unig ... dylech gydnabod yr adborth cadarnhaol hefyd.
7. Adeiladwch ddilynwyr ar y cyfryngau cymdeithasol - fel y daw'ch cwsmeriaid yn rhan o gymuned barhaus.

Osgoi Maglau Gwefan

Cyfres o wiriadau ar gyfer eich safle eich hun - bydd angen i chi fynd i'r afael â'r broblem os yw'ch gwefan yn cyflawni unrhyw un o'r meini prawf hyn.

Dyma sydd gan fusnesau i'w ddweud:

1. Mae'n cymryd rhy hir i lwytho eich safle. Ni fydd mwyafrif yr ymwelwyr i'ch safle yn aros dim mwy na thair eiliad.
2. Nid yw'n hylaw i ffonau symudol. Gwnewch rywbeth amdano.
3. Nid yw'r safle yn cael ei diweddaru'n rheolaidd. Defnyddiwch CMS (system rheoli cynnwys) da sy'n eich galluogi i newid a diweddaru'n rhwydd.
4. Anhylaw, anodd mynd o'i chwmpas a dim yn cynnig galwadau i weithredu.
5. Gormod o naidlenni. Defnyddiwch nhw'n gynnil a defnyddio copi cryf fel y bydd cwsmeriaid yn mwynhau'r hyn maent yn ddarllen.
6. Aml-gyfryngau sy'n chwarae'n awtomatig. Mynd ar nerfau pobl!
7. Animeiddio chwithig? Gadewch nhw allan.
8. Lluniau stoc naff. Defnyddiwch ffotograffydd proffesiynol i ychwanegu at werthoedd eich brand.
9. Ffurflen gysylltu ond dim gwybodaeth ar gyfer cysylltu.
10. Botymau rhannu cymdeithasol ar goll ar y cynnwys.
11. Dolenni mewnol anodd eu defnyddio neu sy'n mynd i'r dudalen anghywir.
12. Llithrwyr delwedd yn cymryd oes i'w llwytho. Po fwyaf y mae'n gymryd i lwytho, y mwyaf tebygol y bydd y defnyddiwr yn gadael eich safle.

Rhesymau Allweddol am Ddefnyddio Cynnwys Fideo

Nawr fwy nag erioed, mae fideo yn rhoi cynnwys hanfodol a allai eich helpu i ragori ar eich targedau gwerthiant. Dyma ychydig o resymau pam ein bod yn awgrymu y dylai fideo fod yn flaenoriaeth.

1. Disgwylir i edrych ar fideos wneud y rhan fwyaf o draffig defnyddwyr ar y rhyngrwyd.
2. Yn nhrefn blaenoriaeth, mae defnyddwyr yn edrych ar eirda cwsmeriaid, tiwtorials a fideos arddangos wrth wneud penderfyniadau am brynu - allwch chi roi fideo yn cwsmeriaid yn cymryd rhan yn eich gweithgareddau? (gyda'u caniatad wrth gwrs) - a allwch chi wneud fideo o'ch hyfforddydd yn rhoi tiwtorial iddynt am sut i wneud rhywbeth?
3. Dywedodd tua 65% o fusnesau nad ydynt yn defnyddio fideo eu bod yn bwriadu dechrau ei ddefnyddio.
4. Mae dros 50% o weithwyr proffesiynol marchnata yn dweud mai fideo yw'r math o gynnwys gyda'r ROI (Enillion-ar-Fuddsoddiad) gorau.
5. Gall fideos a ychwanegir at e-bost gynyddu cyfraddau clicio trwodd yn sylweddol.
6. Mae personoli cynnwys fideo yn golygu y gallwch roi'r hyn mae cwsmeriaid ei eisiau yn y fformat sydd orau ganddynt.
7. Mae marchnata cynnwys yn ymwneud â chreu cynnwys diddorol y mae pobl eisiau ymwneud ag ef.

Fel busnesau/cyrchfannau teithio a thwristiaeth rydym yn ffodus fod tirweddau a golygfeydd godidog Cymru mor addas ar gyfer fideo. Gallwn ddisgrifio ein golygfeydd rhyfeddol i ymwelwyr - neu gallwn eu dangos. Pam na wnewch y ddau? Defnyddiwch eich ffôn clyfar a rhoi cynnig arni'ch hunan. Ystyriwch gael rhywun proffesiynol i helpu, yn dibynnu ar natur eich busnes a'r hyn rydych eisiau ei gyfleu.

Cofiwch ofyn i'ch ymwelwyr/gwesteion rannu eu fideos a'u lluniau eu hunain a gwneud yn siŵr eu bod yn gwybod sut i ddod o hyd i chi ar Facebook, Twitter, Instagram, TripAdvisor ac yn y blaen.

Cyngor Da ar gyfer Llunio Cynnwys Fideo

1. Dweud stori … apeliwch at anghenion a dymuniadau eich cwsmeriaid.
2. Creu teitl diddorol sy'n dal y llygad os yn addas.
3. Canolbwyntio ar y genhadaeth a llai ar y cynnyrch.
4. Peidio bod yn ddiflas.
5. Gwneud fideos yn addas ar gyfer ffonau symudol.
6. Dangos cyfeiriad eich gwefan yn y fideo.
7. Addysgu eich cynulleidfa.
8. Defnyddio cerddoriaeth i greu awyrgylch … cofiwch am hawlfraint.
9. Defnyddio cynnwys fideo a gynhyrchir gan gwsmeriaid … eu cael i roi geirda fel arf gwerthu grymus.
10. Cynnwys galwad i weithredu sy'n gwahodd y darllenydd i gymryd camau pellach fel cofrestru ar gyfer cylchlythyr neu ymweld â gwefan.

Y Tueddiadau Digidol tebygol yn 2019

Ac felly, gallwch fod o flaen y gweddill …

1. Y cynnydd yn y defnydd o gyfarpar clyfar fel Amazon Alexa, Google Home ac Apple HomePod. Mae cynnwys yn cael ei ysgrifennu fel y gellir chwilio'n haws amdano drwy orchymyn llais.
2. Bydd y rhyngrwyd yn goresgyn teledu. Treulir mwy o amser ar-lein nag yn edrych ar y teledu.
3. Caiff cyfryngau cymdeithasol eu hintegreiddio i wasanaethau eraill.
4. Bydd fideo byw yn parhau i dyfu..
5. Daw sgyrsfotiau yn arferol. Eu caru neu eu casau, bydd sgyrsfotiau yn galluogi defnyddwyr i ddewis bwyd, ffôn newydd neu archebu ystafell gwesty heb drafferth lawrlwytho ap.

Awgrymiadau ychwanegol MWT: Cyfryngau Cymdeithasol

Mae trosi ymgysylltu cyfryngau cymdeithasol yn werthiant yn un o'r heriau mwyaf sy'n wynebu busnesau.

Gellir defnyddio Ads Manager Facebook i drefnu, optimeiddio a mesur hysbysebion. Yn ychwanegol, gellir dulliau monitro cyfryngau cymdeithasol i edrych am eiriau allweddol penodol, megis sôn am brand.

Gwnewch yn siŵr fod dolen i'ch gwefan ar eich tudalen Facebook. Gallech hefyd ystyried sefydlu grŵp Facebook er mwyn ysgogi cyfleoedd gwerthu. Er enghraifft, gallai atyniad fod eisiau creu grŵp ar gyfer ymwelwyr sy'n mynychu digwyddiad penodol, i rannu newyddion neu ddodi cynnwys 'ecsiwsif'. Gallai rheilffordd treftadaeth fod am gael grŵp ar gyfer rhai sy'n hoffi trenau stêm i 'gwrdd' ar-lein a thrafod popeth yn ymwneud â threnau. Felly rhowch amser i ystyried sut y gellir defnydddio Facebook yn fwy effeithlon ar gyfer eich busnes.

Gall edrych am ragolygon gwerthiant drwy Twitter neu Instagram hefyd fod yn effeithlon. Dechreuwch drwy amlinellu geiriau allweddol y gallai eich rhagolygon fod yn eu defnyddio a chwilio amdanynt e.e. #visitmidwales #realmidwales. Dilynwch eich rhagolygon a gwrando ar yr hyn a ddywedant. Peidiwch dim ond rhoi gwybodaeth am gynigion munud olaf, cynigion arbennig neu argaeledd. Meddyliwch sut i ddefnyddio cyfryngau cymdeithasol i adeiladu eich brand, e.e. gallai darparydd gweithgaredd sy'n cynnig marchogaeth drydaru ffotograffau o'r stabl neu olygfa o gefn ceffyl.

Gall hysbysebion cyfryngau cymdeithasol hefyd fod yn ffordd effeithlon o drosi dilynwyr newydd yn gwsmeriaid. Os oes gennych ddolen yn eich neges i'ch gwefan, gwnewch yn siŵr eich bod yn mesur faint o bobl sy'n clicio arno.

*Cofiwch am GDPR gydag unrhyw agwedd o farchnata/gwerthu digidol. Mae gwybodaeth bellach am GDPR ar gael i aelodau MWT. Cysylltwch â ni i gael cyngor.

Templed Cynllun Marchnata Digidol

Trosolwg: crynodeb o'ch nodau/ amcanion, strategaeth a thactegau.

- **Amcanion busnes:** mae'n rhaid i'ch cynllun marchnata digidol gyflawni eich amcanion busnes cyffredinol, felly beth ydyn nhw? e.e. cynyddu gwerthiant tocynnau gan 10% dros y 12 mis nesaf (mae hyn yn fesuradwy a gyda chyfnod penodol).
- **Amcanion a strategaeth marchnata:** mae'n rhaid i'ch cynllun marchnata digidol gefnogi eich cynllun marchnata cyffredinol ar gyfer y busnes. Peidiwch poeni os mai dim ond un cynllun marchnata sydd gennych sy'n cynnwys digidol fel rhan ohono - mae pob busnes yn wahanol. Yn y rhan yma o'r cynllun byddech yn cynnwys gwybodaeth allweddol am eich marchnadoedd targed, cystadleuaeth, a sut ydych eisiau safleoli eich hun yn y farchnad.

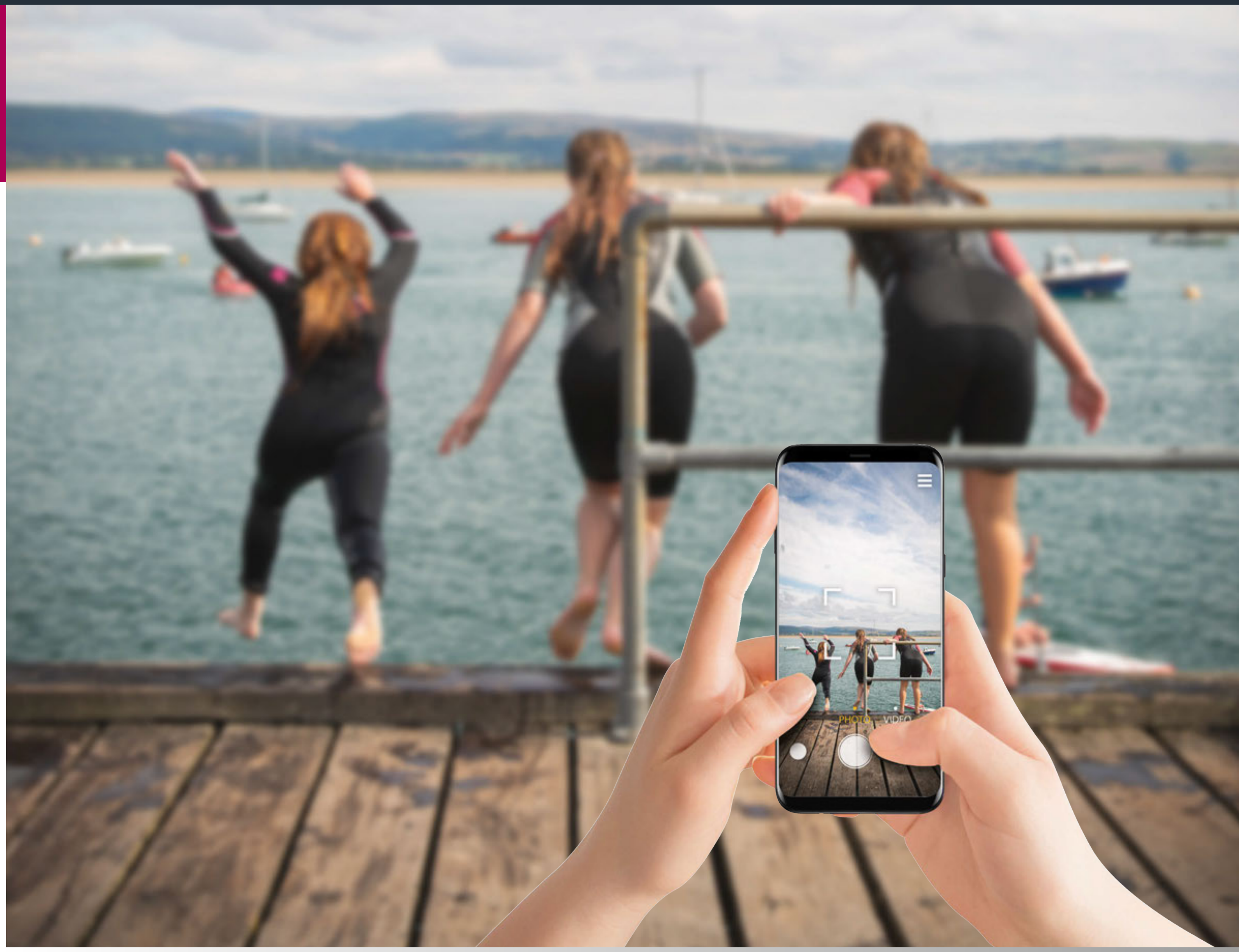
Archwilio: mae hyn yn edrych ar gryfderau, gwendidau, a bygythiadau.

- **Awgrym:** mae cryfderau a gwendidau yn fewnol i'ch busnes/yn cael eu rheoli gennych e.e. 'mae gennym ymgysylltu da ar y cyfryngau cymdeithasol'/'rydyn ni'n brin o amser i ddiweddaru ein gwefan mor aml ag yr hoffem'

  Mae cyfleoedd a bygythiadau yn allanol i'ch busnes, e.e. effaith deddfwriaeth fel GDPR neu argaeledd WiFi yn eich ardal.
- **Cwsmeriaid:** mae'r archwiliad hefyd yn edrych yn fanwl ar eich cwsmeriaid - pwy sydd ar-lein yr hoffech eu targedu, sut maen nhw'n prynu ar-lein?
- **Cystadleuwyr:** beth yw eu cryfderau a'u gwendidau. Beth fedrwch chi ei ddysgu ganddynt?
- **Awgrym:** cofrestrwch ar gyfer e-gylchlythyrau eich cystadleuwyr i gael gwybod beth mae'n nhw'n ei wneud. Edrychwch ar eu gwefan a gweld sut/ble maen nhw'n gwerthu eu hunain.
- Gallwch ddod â chanlyniadau'r archwiliad yma ynghyd mewn dadansoddiad SWOT (cryfderau, gwendidau, cyfleoedd a bygythiadau).

Amcanion strategaeth

- **Byddwch ag amcanion CAMPUS:** Cyraeddadwy, Amserol, Mesuradwy, Penodol, Uchelgeisiol, Synhwyrol. Bydd hyn yn eich helpu i'w mesur yn nes ymlaen e.e. byddwn yn cael 50 arall yn ein dilyn ar Twitter ym mis Ionawr.



Cynllunio

- **Segmentu:** sut ydych chi wedi 'segmentu' eich cynulleidfa?
- **Targedu:** sut fyddwch chi'n targedu gwahanol segmentau eich cynulleidfa?
- **Safleoli:** sut ydych chi eisiau safleoli eich hunan yn y farchnad? h.y. sut ydych chi eisiau i gwsmeriaid eich ystyried?

  Er enghraifft, atyniad ymwelwyr drwy'r flwyddyn/gwych ar gyfer plant ifanc arbenigo mewn teithiau neilltuol.

Cyfuniad marchnata digidol

- **Cynnyrch:** a fedrir digideiddio y cynnyrch rydych yn ei werthu? E.e. A allwch ychwanegu gwerth drwy werthu tocynnau ar-lein?
- **Pris:** ystyriwch wahanol opsiynau yma. Er enghraifft, fedrech chi gyhoeddi nifer benodol o docynnau am bris deryn cynnar i wobrwyo cwsmeriaid ffyddlon? Fedrech chi gyflwyno pris pecyn am wahanol elfennau neu ydych chi eisiau gofyn i gwsmeriaid gysylltu â chi am bris penodol? - ystyriwch fanteision ac anfanteision gwahanol opsiynau, a sut y gallwch ychwanegu gwerth i gwsmeriaid.

- **Hyrwyddo:**
  meddyliwch beth i'w ddweud, wrth bwy i ddweud hynny, sut i'w ddweud a ble i'w ddweud. Datblygwch galendr cyfryngau cymdeithasol o amgylch dyddiau digwyddiadau e.e. Dydd Santes Dwynwyn, Dydd Gŵyl Dewi.

  Gallwch ystyried opsiynau y mae'n rhaid talu amdanynt, fel Google Adwords, neu sut i wella safle SEO yn gynhenid gyda gwell cynnwys ar eich gwefan. Meddyliwch sut ydych chi eisiau i'ch cwsmer deimlo pan fyddant yn darllen, edrych ac ymwneud gyda'ch cynnwys..

- **Lle:**
  a oes unrhyw sianeli ar-lein ychwanegol y gallwch eu defnyddio i gynyddu cyfleustra a dewis lle gall cwsmeriaid ddod o hyd i chi?

- **Pobl:**
  a oes unrhyw faes o gyswllt wyneb-i-wyneb y medrid ei wella neu ei symleiddio drwy fod yn ddigidol? Gallai sgyrsfot ar eich gwefan fod yn un enghraifft. Byddwch yn ofalus yma. Gallai'r ateb yn rhwydd fod yn 'Na'!

- **Proses:**
  a ellir gwneud y broses o brynu ar-lein yn gyflymach neu'n rhwyddach i'ch cwsmeriaid? Ceisiwch feddwl yn wrthrychol. Gallech bob amser ofyn i rywun arall roi cynnig ar ddefnyddio eich gwefan, neu system archebu ar-lein, neu adolygu eich proffil cyfryngau cymdeithasol i roi adborth.

  Gallai teulu a ffrindiau deimlo dan bwysau i ganmol, felly ceisiwch gael barn wrthrychol o'r tu fewn i'ch marchnadoedd targed a rhai eraill o'r diwydiant.

- **Tystiolaeth ffisegol:**
  gwnewch yn siŵr fod eich tudalennau cyfryngau cymdeithasol, cynnwys fideo, gwefan ac yn y blaen, i gyd yn gyfredol gyda'r hyn rydych yn ei wneud oddi ar lein yn y byd 'go iawn'. Gall geirda ac adolygiadau hefyd fod yn ddefnyddiol i roi sicrwydd i gwsmeriaid. Gwnewch yn siŵr fod gan eich gwefan dystysgrif SSL.

Gweithredu

- **Adnoddau:**
  a yw'r sgiliau a'r llafur gennych i weithredu eich cynllun digidol? Oes angen i chi gael unrhyw beth o'r tu allan? A yw'r amser gennych? Beth yw'r gyllideb sydd ei hangen ac a yw hyn ar gael yn rhwydd? A yw'r dechnoleg/feddalwedd gennych? Ac os na, erbyn pryd ydych chi ei hangen.

Rheoli

- **Mesur:**
  sut ydych chi'n mynd i fesur os bu'ch cynllun yn llwyddiannus? Beth yw'ch Dangosyddion Perfformiad Allweddol?

  Er enghraifft, gallech ddefnyddio Google Analytics i fesur traffig i'r wefan.

Profiadau Real Ceredigion:Cyfranogwyr | Geirda

"Pan oeddem yn cymryd rhan yn rhaglen ymchwil Profiadau Real Ceredigion, fe wnaethom ddatblygu amrywiaeth o ymatebion ar gyfer adolygiadau Trip Advisor a sylwadau cyfryngau cymdeithasol, felly mae gennym gynnwys ar gael. Mae ein fideo nawr yn cynnwys mwy o chwerthin a hapusrwydd fel y gellir dangos profiad cwmseriaid yn well. Mae mor ddefnyddiol siarad gyda busnesau lleol eraill er mwyn dysgu ganddynt. Rydym yn teilwra ein llwyfan gwerthiant digidol i weddu'n well i'n bunses a galluogi profiad gwell - a rhwyddach - i gwsmeriaid."

Rhydian Evans, Adventure Beyond | www.adventurebeyond.co.uk

"Mae fy ngwefan yn cael ei hailgynllunio i ystyried SEO a brandio, a byddaf yn gwella fy systemau talu a fy nghynnwys cyfryngau cymdeithasol, yn arbennig Instagram a Facebook. Mae fideo a ffotograffiaeth yn allweddol i bobl ddeall mor hardd yw cefn gwlad Cymru a defnyddio fy musnes i ymchwilioi ei harddwch, diwylliant a hanes."

Richard Smith, Cambrian Safaris | www.cambriansafaris.co.uk

"Rwyf wedi datblygu llawer mwy o ddealltwriaeth o fanteision cyfryngau cymdeithasol a chynnwys fideo a'r angen i ddatblygu strategaeth farchnata well. Peidiwch ofni gwneud newidiadau mawr!

Steve Hartley, Dolphin Boat Surveys | www.dolphinsurveyboattrips.co.uk

"Rydym yn awr wedi agor cyfrifon Google+ ac Instagram i ddatblygu cyrraedd ein busnes. Rydym wedi cywiro ein metatagiau a dolenni ar ein gwefan i wella SEO - fe wnaethom ddysgu amdano yn ystod ein hymchwil a gofyn i'n dylunydd gwe ofyn i ni sut i'w wneud. Rydym hefyd yn defnyddio ymgyrchoedd marchnata Facebook a fideo i ymestyn ein cyrraedd i ddarpar gwsmeriaid a chwsmeriaid presennol."

Anwen Elias and Scott Thompsett, Crys Melyn Cycling | www.crysmelyn.co.uk

"Rhaglen mor ddefnyddiol sydd wedi fy annog i ddatblygu cynnwys fideo, agor sianel YouTube yn ogystal â Hootsuite i drin cyfryngau cymdeithasol. Fe wnes hefyd ddysgu ei bod yn bwysig newid fy ngwefan i fod yn hylaw i ffonau symudol a gadael i gwsmeriaid siarad drosoch, drwy eu hadolygiadau ar-lein!"

Julie Akkermans, Cae Hir Gardens | www.caehirgardens.com

"Mae ymchwilio a derbyn mentora drwy raglen Real Ceredigion Experiences wedi rhoi mwy o ffocws i ni ar ddatblygu cynnwys cyfryngau cymdeithasol perthnasol a phersonol. Rydym yn cynllunio mewn ffordd well ac mae hyn yn rhoi mwy o hygrededd i ni gyda'n cynulleidfaoedd targed."

Holly Owen, Ceredigion Museum | www.ceredigionmuseum.wales

"Rydym yn gwella ein gwefan i gynnwys mwy o fideo a lluniau gwell yn ogystal â chanolbwyntio ar SEO. Rydym yn ymateb i sylwadau TripAdvisor a chyfryngau cymdeithasol mewn ffordd fwy trefnus. Mae gennym gynnyrch gwych ond doedd ein marchnata ddim yn dangos hynny. Rydyn ni'n gweithio i wneud yn siŵr ei fod yn gwneud hynny nawr."

Dafydd Rees-Evans, Penrhos Park | www.penrhospark.com

"Mae calendr cynnwys ar gyfer cyfryngau cymdeithasol yn syniad gwych a rydym yn hybu negeseuon Facebook. Rydyn ni wedi dysgu fod 5 eiliad cyntaf fideo yn hollbwysig wrth ddal sylw'r gynulleidfa ac rydym yn cael ein gwefan newydd i fynd yn defnyddio'r holl gyngor y gwnaethom ei ddarganfod drwy Real Ceredigion Experiences."

Huw Evans, Tregaron Trotting Club | www.facebook.com/pg/tregaron.trotting

Rhan o'n rôl yn MWT Cymru yw grymuso'r diwydiant twristiaeth yng Nghymru i fabwysiadu ffyrdd newydd o weithio a defnyddio'r cyfleoedd i wneud busnes yn ddigidol. Drwy eich cefnogi, rydym yn anelu i gynyddu faint o gynnyrch twristiaeth sydd ar gael i'w brynu ar-lein, drwy docynnu, pecynnu a defnyddio sianeli gwerthiant ar-lein yn effeithiol.

Cysylltwch â ni os oes gennych unrhyw gwestiynau am y canllawiau yma, neu os hoffech fwy o help a chefnogaeth.

Derbyniodd prosiect Real Ceredigon Experiences gefnogaeth LEADER drwy Grŵp Gweithredu Lleol Cynnal y Cardi (a weinyddir gan Gyngor Sir Ceredigion) a gyllidir drwy Raglen Cymunedau Gwledig - Datblygu Gwledig Llywodraeth Cymru 2014-2020, a gaiff ei gyllido gan Gronfa Amaethyddol Ewrop ar gyfer Datblygu Gwledig a Llywodraeth Cymru.

Mae fersiwn Saesneg ar gael

MWT Cymru

Yr Orsaf, Machynlleth, SY20 8TG

01654 702653 | info@mwtcymru.co.uk | www.mwtcymru.co.uk

@visitmidwales | www.visitmidwales.co.uk | www.showmewales.co.uk

Mae MWT yn fenter gymdeithasol ddi-elw. Rhif y Cwmni: 2612356 © 2019