



Er mwyn i strategaeth ddigidol lwyddo, rhaid cael neges gyson mewn unrhyw weithgaredd ac ym mhob un. Mae'n rhaid i chi gynnal neges eich brand ar draws amryw sianelau fel bod eich cwsmeriaid yn gwybod sut a phryd i gysylltu â'ch busnes.



## CANLLAW BUSNES

# Creu Strategaeth Farchnata Ddigidol

[www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy](http://www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy) | 03000 6 03000



Llywodraeth Cymru  
Welsh Government

# Cynnwys

	Tudalen
Cyflwyniad .....	3
<b>DEALL</b>	
Strategaeth farchnata ddigidol.....	4
<b>MABWYSIADU</b>	
Pum cam i ddatblygu eich strategaeth farchnata ddigidol	
Cam 1: Cynllunio ac asesu.....	5
Cam 2: Cysylltu .....	7
Cam 3: Dewis y platfformau iawn .....	8
Cam 4: Ymgysylltu a meithrin.....	9
Cam 5: Gwerthuso a mesur.....	13
<b>MANTEISIO</b>	
Dilynwch yr awgrymiadau ardderchog hyn.....	14
<b>Y CAMAU NESAF</b> .....	15



“Peidiwch â gweiddi a gwerthu!  
Yn hytrach, canolbwyntiwch ar  
feithrin sgysrsiau dwyffordd sy’n  
cysylltu ac yn ymgysylltu.”

# Cyflwyniad

Mae Band Eang Cyflym lawn wedi sbarduno twf aruthrol mewn technolegau digidol fel cyfrifiadura cwmwl, offer symudol, tabledi ac apiau; technolegau'r we (rheoli cynnwys, e-fasnach, gwasanaethau'n seiliedig ar leoliad); ac offerynnau ymgysylltu â chwsmeriaid (cyfryngau cymdeithasol, CRM, e-farchnata).

Mae hyn oll yn golygu bod marchnata digidol yn faes pwysicach fyth, ond yn aml, mae creu strategaeth farchnata ddigidol am y tro cyntaf yn llethol, yn ddigon i'ch drysu a'ch gwneud yn rhwystredig. Gyda nifer ddi-ddiwedd o offerynnau ar gael, ynghyd â phlatfformau newydd yn cael eu creu bob awr yn ôl pob golwg, y cwestiwn i lawer o fusnesau yw 'sut alla i roi cychwyn arni?'

# Strategaeth Farchnata Ddigidol

O ran datblygu cysylltiadau busnes yn ddigidol, mae pedair strategaeth bwysig i'w hystyried:

1

**MYNEDIAD** - gwneud eich busnes yn hygyrch i gwsmeriaid, ynghyd â chwsmeriaid tebygol, ym mhle bynnag y maen nhw

2

**YMGYSYLLTU** - gosod eich busnes fel y ffynhonnell orau o ran ansawdd, cyngor a chynnwys ystyrllon

3

**CYSYLLTU** - dod yn rhan o'r sgysiau â'ch cwsmeriaid

4

**CYDWEITHREDU** - annog eich cwsmeriaid i fynd ati'n weithredol i gyfrannu at eich llinell isaf

## 4 Y PEDAIR STRATEGAETH ALLWEDDOL

Nod pob un yw hoelio'ch sylw ar eich cwsmeriaid, oherwydd, drwy wneud pethau'n iawn, byddwch nid yn unig yn denu cwsmeriaid newydd ond yn cadw rhai presennol hefyd.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 1: Cynllunio ac asesu – pwysu a mesur eich statws presennol

Y cam cyntaf tuag at ddatblygu strategaeth ddigidol sy'n werth ei gwneud yw penderfynu beth y dymunwch gyflawni:

**CYNHYRCHU CYSYLLTIADAU A ALL ARWAIN AT GWSMERIAID ('LEAD GENERATION')?**

**YMWYBYDDIAETH O FRAND?**

**GWELL GWASANAETH I GWSMERIAID?**

Ni allwch ond dechrau gosod amcanion cysylltiedig a KPIs (Dangosyddion Perfformiad Allweddol) ar ôl meddwl beth yw eich nod(au). Mae pennu'r rhain ar y cychwyn yn hanfodol i roi cyfeiriad, gan y bydd peidio â chael amcanion bron yn sicr o arwain at ganlyniadau nad ydynt nac yma nac acw.

Gallai enghreiffiau o amcanion strategaeth ddigidol fod:

**Y RHEINY YR YDYCH EISIAU CYSYLLTU Â HWY AR-LEIN**

**Y MATH O GYNNWYS YR HOFFECH EI RANNU**

**PA MOR AML YR YDYCH EISIAU RHYNGWEITHIO**

Gallai'r KPIs cysylltiedig fod ynghlwm wrth fetrigau fel:

**RHYNGWEITHIADAU AC YMGYSYLLTU (y nifer sy'n eich 'hoffi', negeseuon trydar ac ail-drydar)**

**MAINT GWERTHIANNAU**

**MAINT Y TRAFFIG AR EICH GWEFAN**

Dylai bod gan bob platfform digidol (e-bost, gwefan, Facebook, Twitter) ei amcanion ei hun.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 1: Cynllunio ac asesu – pwyso a mesur eich statws presennol

Yn ogystal â phwyso a mesur eich busnes, mae'n angenrheidiol eich bod yn dadansoddi eich prif gystadleuwyr hefyd. Bydd hyn yn rhoi syniad i chi o'ch safle presennol yn y farchnad leol, yn ogystal â thafu goleuni pellach ar yr hyn sydd efallai'n gweithio neu ddim yn gweithio o fewn eich marchnad.

**Ystyriwch eich cystadleuwyr yng nghyd-destun y canlynol:**

### Y MATH O GYNNWYS

Beth mae busnesau sy'n cystadlu yn eich erbyn yn ei ddefnyddio ac yn ei wneud o safbwynt digidol?

### AMLDER

Pa mor aml maen nhw'n cyfathrebu drwy gyfryngau digidol?

### CANOLBWYNT

Pa fath o neges sy'n cael ei thrafod?

### ENILLION

Beth yw'r prif feysydd sy'n rhoi canlyniadau iddynt?

Mae'n hanfodol nad dim ond ar y cychwyn y cynhelir y gwerthusiad hwn, ond yn barhaus, trwy broses o wrando ar yr hyn sy'n cael ei drafod ar-lein, a'i werthuso'n gyson.

Trwy wrando'n rheolaidd, gallwch gadw golwg am sylwadau digidol negyddol am eich busnes, yn ogystal â chanfod cyfleoedd ar-lein. Wrth lwc, ceir offerynnau gwranddo ar-lein rhad ac am ddim a all awtomeiddio'r broses hon i chi ac amlygu unrhyw anomaleddau.



Google Alerts – [www.google.com/alerts](http://www.google.com/alerts)



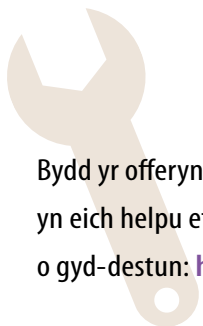
Hootsuite – [www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com)

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 2: Cysylltu – adnabod eich marchnad ar-lein

Ar ôl cael gwybod lle'r ydych yn y farchnad, y cam nesaf yw ateb cwestiynau am eich defnyddwyr a'u harferion digidol:

- YN LLE MAEN NHW'N TREULIO'U HAMSER AR-LEIN?
- PA DDULL CYFATHREBU SYDD ORAU GANDDYNT?
- YN LLE MAEN NHW'N CHWILIO AM ATEBION I BROBLEMAU AR-LEIN?
- PA BLATFFORMAU CYMDEITHASOL SYDD ORAU GANDDYNT?
- A FYDDEN NHW'N MYND ATI'N WEITHREDOL I DDEFNYDDIO TECHNOLEG SYMUDOL I YMGYSYLLTU Â BUSNESAU?
- OES GANDDYN NHW FYNEDIAD I RYNGRWDYD CYFLYM?
- A ALLAN NHW GAEL RHYNGRWDYD 4G AR EU FFONAU CLYFAR?
- SUT Y MAE EICH CWSMERIAID YN HOFFI GWELD CYNNWYS AR-LEIN: DRWY DDARLLEN, GWYLIO, GWRANDO?



Bydd yr offeryn rhad ac am ddim a ganlyn, gan Forrester Groundswell, yn eich helpu efo hyn, a dylai ddarparu man cychwyn da i gael rhywfaint o gyd-destun: [http://empowered.forrester.com/tool\\_consumer.html](http://empowered.forrester.com/tool_consumer.html)

Gyda'r atebion i'r cwestiynau hyn yn eu lle, nesaf, mae angen i chi gadarnhau tŷn eich busnes a'r math o negeseuon y dymunwch eu cyfleu ar-lein. Gofynnwch i'ch hun:

- Beth ydych chi eisiau ei gyfleu i'ch marchnad darged?
- Pam ddylai eich marchnad darged falio am y stori a gyflëwyd gennych?
- A all eich stori ennyn yr emosiwn a ddymunir gennych yn llwyddiannus?
- Ydy eich stori'n ysgogi'r ymateb a fwriadwyd?

Mae hanes wedi dangos fel y mae storïau brandiau wedi bod yn aruthrol o lwyddiannus yn y modd y maen nhw'n symbylu rhyngweithiad â sylfaen cwsmeriaid trwy ddulliau digidol.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 3: Dewis y platfformau iawn

Gydag amrywiaeth helaeth o offerynnau digidol ar gael, mae gormod o ddewis i'ch busnes. Er hynny, i gael y canlyniadau gorau, mae'n angenrheidiol nad ydych ond yn defnyddio'r offerynnau hynny sy'n arbed amser i chi, yn arbed arian i chi, ac sy'n eich helpu i gysylltu â'ch cwsmeriaid. Fel canllaw cyffredin, ni ddylech ond defnyddio'r offerynnau sy'n cynnig y potensial gorau bosib ar gyfer cyrraedd eich cynulleidfa ddelfrydol. Dyma ddim ond rhai platfformau digidol i'w hystyried:



### E-bost

yn berthnasol i farchnadoedd Busnes-i-Fusnes (B2B) a Busnes-i-Ddefnyddiwr (B2C), ac yn dal i fod yn un o'r dulliau cyfathrebu mwyaf effeithiol



### Pinterest

safle cymdeithasol, sy'n seiliedig ar luniau a chanfod pethau newydd

### Twitter

platfform microfflogio sy'n cyfyngu bob neges i 140 nod



### Facebook

safle rhannu cymdeithasol efo biliwn o ddefnyddwyr ledled y byd

### Google +

y rhwydwaith cymdeithasol gan Google

### YouTube

y man chwilio mwyaf poblogaidd ond un ar y we, y tu ôl i Google

### LinkedIn

rhwydweithio cymdeithasol â gogwydd busnes

O ran cynhyrchu cwsmeriaid go iawn, nodwyd mewn adroddiad (*State of Inbound Marketing – Hubspot, Mawrth 2012*) y canrannau a ganlyn o ddefnyddwyr sianel oedd yn wir wedi denu cwsmer drwy ddefnyddio'r sianel benodol honno:

57%  
Blog  
cwmni

62%  
LinkedIn

52%  
Facebook

44%  
Twitter



# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 4: Ymgysylltu a meithrin – adeiladu brand i hybu delwedd eich busnes

Er mwyn i strategaeth ddigidol lwyddo, rhaid cael neges gyson mewn unrhyw weithgaredd ac ym mhob un. Mae'n rhaid i chi gynnal neges eich brand ar draws amryw sianelau fel bod eich cwsmeriaid yn gwybod sut a phryd i gysylltu â'ch busnes.

Y modd mwyaf effeithiol o sicrhau bod hyn yn digwydd yw drwy linell amser marchnata ddigidol. Calendr yw hwn yn ei hanfod, sydd nid yn unig yn dangos bob gweithgaredd sydd ar fin digwydd, ond hefyd yn dilyn trywydd perfformiad yn erbyn amcanion allweddol. Y dull hawsaf o reoli hyn yw gyda thaenlen, ac fel canllaw, dylai eich llinell amser gynnwys y penawdau colofnau a ganlyn:

**Y neges**  
(testun ar gyfer neges drydar, corff e-bost, canolbwynt hysbyseb)

**Y Cyfeiriad**  
Gwe neu'r URL y bydd y neges yn cyfeirio tuag ato

**Y**  
gynulleidfa darged

**Nod y**  
neges

**Geiriau**  
allweddol

**Y dyddiad**  
y bydd yr ymgyrch yn mynd yn 'fyw'

Gyda'r penawdau yn eu lle, llenwch y rhesi â phob darn o weithgaredd marchnata digidol – p'un a yw hwnnw'n neges drydar, yn neges a bostiwyd ar Facebook neu'n ymgyrch farchnata drwy e-bost.

Ar unrhyw adeg, dylech allu cyfeirio at eich llinell amser ddigidol i ganfod beth yn union sydd wedi digwydd yn y gorffennol, beth sy'n digwydd ar hyn o bryd, a beth sydd am ddigwydd yn y dyfodol.

Nid yw'r offerynnau marchnata ar-lein a ddefnyddir gennych ond mor dda â'r strategaeth farchnata ar-lein y maen nhw'n rhan ohoni.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 4: Ymgysylltu a meithrin – adeiladu brand i hybu delwedd eich busnes

### AMSERLENNU EICH CYNNWYS

Gyda llinell amser wedi'i chreu, mae'n hawdd gwneud y camgymeriad o feddwl "Does gen i ddim amser i wneud hyn bob dydd." Wrth lwc, ceir pob math o offerynnau sy'n gadael i chi amserlennu eich cynnwys fisoedd o flaen llaw. Mae hyn yn golygu, ar ôl creu eich taenlen, gallwch neilltuo amser yn wythnosol neu'n fisol i swp-amserlennu eich cyfathrebiadau digidol, gan ddefnyddio amryw offerynnau awtomataidd.

Os ydych chi eich hun yn brin o amser, gwna'r offerynnau hyn bethau'n syml ac yn rhwydd i unrhyw un o'ch staff gymryd y llinell amser a bennwyd gennych o flaen llaw ac amserlennu'r cynnwys yn unol â hi. O ran amserlennu'r awtomeiddio hwn, ceir dewis anferth o offerynnau, ond mae'r rhai a restrir isod wedi dal eu tir:

#### Amserlennu ac Awtomeiddio Cyfryngau Cymdeithasol

- **Hootsuite:** yn caniatáu i chi amserlennu bron pob un o'ch proffiliau cymdeithasol mewn un lle ([www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com))
- **IFTTT:** yn ardderchog ar gyfer awtomeiddio tasgau rhwng platfformau. Er enghraifft, anfon negeseuon trydar yn awtomatig am bob un o'r negeseuon a bostiwyd ar eich blog ([www.ifttt.com](http://www.ifttt.com))

#### Amserlennu ac Awtomeiddio E-bost

- **Aweber:** yn caniatáu i chi amserlennu ymgyrchoedd e-bost swmpus yn ogystal â llunio negeseuon e-bost wedi'u hawtomeiddio i ymateb i bobl sy'n cwblhau ffurflenni ar eich gwefan ([www.aweber.com](http://www.aweber.com))
- **Mailchimp:** yn debyg iawn i Aweber, er bod ganddo blatfform rhad ac am ddim ar gyfer cyfrifon a chanddynt lai na 2,000 o gysylltiadau ([www.mailchimp.com](http://www.mailchimp.com))
- **Boomerang:** ategyn clyfar ar gyfer Gmail sy'n caniatáu i chi amserlennu negeseuon e-bost personol yn hytrach na rhai swmpus ([www.boomeranggmail.com](http://www.boomeranggmail.com))

#### Amserlennu Blogiau

- **WordPress:** platfform blogio mwyaf y byd, sy'n caniatáu i chi amserlennu i bostio negeseuon blog i'w cyhoeddi yn y dyfodol. Gyda phob math o ategion ar gael, gellir wedyn hyrwyddo unrhyw negeseuon sy'n cael eu postio i flogiau ar sianelau cymdeithasol eich busnes hefyd ([www.wordpress.com](http://www.wordpress.com))
- **Blogger:** platfform tebyg i WordPress a ddarperir gan Google ([www.blogger.com](http://www.blogger.com))

Dylech nodi, er bod llinell amser sydd wedi'i gynllunio o flaen llaw yn angenrheidiol, ac y gall amserlennu fod yn fodd ardderchog o arbed amser, ni ddylai hyn eich atal rhag postio a hyrwyddo storïau ad-hoc drwy gyfrwng eich platfformau dewisedig. Yn aml, hanesion ffwrdd â hi a diddorol sy'n ennyn y sylw mwyaf ac sy'n cyrraedd y gynulleidfa fwyaf.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## **CAM 4:** Ymgysylltu a meithrin – adeiladu brand i hybu delwedd eich busnes

### **POLISI CYFRYNGAU CYMDEITHASOL**

Dylai unrhyw fusnes, a chanddo nifer o weithwyr sy'n debygol o fod yn ymgysylltu ac yn cysylltu â chwsmeriaid drwy blatfformau cyfryngau cymdeithasol, ystyried sefydlu polisi cyfryngau cymdeithasol.

Nod polisi cyfryngau cymdeithasol yw nodi set glir o feini prawf ar gyfer unrhyw weithgaredd cyfryngau cymdeithasol sy'n sicrhau cysondeb. Dylai:

**FOD YN SYML I'W DDEALL**

**DDARPARU ARWEINIAD AR GYFER BOB PLATFFORM**

**GAEL EI DDIWEDDARU'N RHEOLAIDD FEL Y MAE PETHAU'N NEWID YN DDIGIDOL**

**GYD-FYND Â GWELEDIGAETH A GWERTHOEDD CRAIDD EICH BUSNES**

Mae gan GAP, y siop ddillad gadwyn, bolisi cyfryngau cymdeithasol ardderchog a ystyrir yn un da iawn, a'i egwyddorion craidd yw:

- Iaitn syml
- Hiwmor
- Peidio â bod yn rhy awdurdodol

I weld rhagor o enghreifftiau o bolisiau corfforaethol eraill, ymwelwch â'r ddolen isod:

[www.socialmediagovernance.com/policies.php](http://www.socialmediagovernance.com/policies.php)

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 4: Ymgysylltu a meithrin – adeiladu brand i hybu delwedd eich busnes

### CYNLLUNIO AR GYFER SYLWADAU NEGYDDOL

Un agwedd ar eich strategaeth ddigidol, na ellir ei chynnwys mewn llinell amser wedi'i hamserlennu, yw eich gallu i reoli ac ymateb i sylwadau negyddol. Er na ellir amserlennu'r rhain yn wythnosol, dylai trefn arfer gorau fod wedi'i hamlinellu fel rhan o'ch dogfen strategaeth o ran sut i ymateb i unrhyw weithgaredd o'r fath.

Fel canllaw cyffredinol, dylech ystyried y canlynol:

Ymatebwch mor gyflym â phosib. Hyd yn oed os bydd yn cymryd amser i ddatrys y broblem, rhowch wybod i'ch cwsmer, a gweddill y gynulleidfa sy'n ymgysylltu â chi, eich bod yn delio â hi fel mater o flaenoriaeth.

Ymatebwch i unrhyw sylwadau mewn modd proffesiynol, beth bynnag fo tôn y neges gychwynnol a bostiwyd. Cofiwch y bydd unrhyw beth a ddywedir ar-lein yno am byth, a gellid ei weld gan filoedd o gwsmeriaid presennol a darpar gwsmeriaid.

Os postiwyd sylwadau ar sianel gymdeithasol, ystyriwch ymateb yn y fforwm cyhoeddus yn gyntaf. Mae'n bwysig i'ch cynulleidfa weld eich bod yn mynd ati'n weithredol i gydnabod unrhyw feirniadaethau, ac yn delio â hwy. Unwaith y mae'r ymateb cyntaf wedi'i gyflwyno, ceisiwch fynd â'r drafodaeth allan o'r parth cyhoeddus e.e. drwy fynd ar y ffôn, drwy e-bost neu neges uniongyrchol.

Defnyddiwch eich offerynnau gwrando i sicrhau y cewch eich hysbysu bob tro y mae rhai'n siarad am eich busnes ar-lein, gan na fydd pob sylw negyddol sy'n cael ei bostio bob amser yn cael ei wneud yn uniongyrchol ar un o'ch proffiliau cymdeithasol eich hun. Gwnaiff hyn sicrhau y gallwch gadw golwg ar unrhyw achosion, a phob un ohonynt lle mae eich busnes efallai wedi'i gyfleu mewn golau anffafriol ar-lein.

Os yw sylw a bostiwyd yn amherthnasol, yn generig neu'n anweddus - dilëwch ef. Bydd rhai o'r platfformau cymdeithasol yn caniatáu i chi farcio sylwadau o'r fath fel 'spam' fel na allan nhw bostio unrhyw beth eto.

Peidiwch â dim ond ymateb i sylwadau negyddol, ymatebwch i'r rhai cadarnhaol hefyd!

Dylai pob platfform digidol fod â'i linell amser ei hun, ond dylai llinell amser pob platfform rannu'r un neges gyffredin.

# Pum Cam i Ddatblygu Eich Strategaeth Farchnata Ddigidol

## CAM 5: Gwerthuso a mesur – rhoi eich llwyddiant ar ‘awtopeilot’

MAE MESUR LLWYDDIANT EICH STRATEGAETH DDIGIDOL YN ANGENRHEIDIOL.

Heb adborth parhaus am eich gweithgaredd digidol, ni chewch fyth wybod neu ddeall yn iawn p'un a yw eich strategaeth ar y trywydd iawn, neu a ydyw'n cyflawni'r nodau a'r amcanion a amlinellwyd gennych yn y cam cyntaf.

Ar ôl pob darn o gyfathrebu digidol, sicrhewch eich bod yn diweddarau taenlen eich llinell amser efo data o'r ymgyrch. Manylion fel:

Nifer y negeseuon ail-drydar

Nifer y rhai sy'n eich 'hoffi'

Nifer y cliciau ar y wefan

Nifer y gwerthiannau

Nifer yr ymatebion

Drwy gofnodi'r wybodaeth hon yn hanesyddol, gallwch gyfeirio yn ôl ati wrth greu ymgyrchoedd newydd.

Yn bwysig, bydd hyn yn eich galluogi i ail-wneud y pethau oedd wedi gweithio, wrth anwybyddu'r rheiny nad oeddynt yn gweithio.

I helpu i wneud y modd hwn o fesur yn haws, ceir pob math o offerynnau ar-lein a fydd yn rhoi metrigau allweddol i chi fel y gallwch werthuso perfformiad yn gyflym. Mae sawl un o'r rhain yn cynnig fersiynau sylfaenol sy'n rhad ac am ddim, gyda ffi fisol fach ar gyfer y rheiny sy'n dymuno gwneud pethau'n fanylach.

### Offerynnau Mesur Cyfryngau Cymdeithasol:

- ▶ Sprout Social . . . . [www.sproutsocial.com](http://www.sproutsocial.com)
- ▶ Hootsuite . . . . . [www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com)
- ▶ Klout . . . . . [www.klout.com](http://www.klout.com)

### Offerynnau dadansoddi ymwelwyr gwefannau:

- ▶ Google Analytics. [www.google.com/analytics](http://www.google.com/analytics)
- ▶ Kiss Metrics . . . . . [www.kissmetrics.com](http://www.kissmetrics.com)
- ▶ Woopra . . . . . [www.woopra.com](http://www.woopra.com)

### Mesur a gwerthuso

Gall sefydlu dangosfwrdd ar-lein fod yn fodd ardderchog o gynnwys eich holl ystadegau digidol mewn un lle. Bydd hyn yn rhoi siop-un-stop i fesur a gwerthuso pob gweithgaredd digidol o safbwynt darparu trosolwg. Wrth lwc, ceir dau offeryn ar-lein ar gyfer sefydlu dangosfwrdd, sy'n gwneud hon yn dasg gyflym a syml, drwy gysylltu â phob un o'r prif systemau marchnata ar-lein:

- ▶ Ducksboard . . . . . [www.ducksboard.com](http://www.ducksboard.com)
- ▶ Geckoboard . . . . . [www.geckoboard.com](http://www.geckoboard.com)

# DILYNWCH YR AWGRYMIADAU ARDDERCHOG HYN

1

## Gofalwch bod eich strategaeth farchnata ddigidol yn cyd-fynd â nodau busnes

Nodwch eich blaenoriaethau a'ch nodau o ran eich busnes ar gyfer y 12 mis nesaf, a hoeliwch sylw eich strategaeth ddigidol ar gyflawni'r rhain.

2

## Gwnewch eich nodau'n CAMPUS

Sicrhewch fod eich nodau digidol yn benodol, yn fesuradwy, yn gyraeddadwy, yn berthnasol ac yn amserol (Cyraeddadwy, Amserol, Mesuradwy, Penodol, Uchelgeisiol, Synhwyrol). Er enghraifft, sicrhau cynnydd o 20% yn nifer yr ymweliadau â'ch gwefan yn ystod y chwe mis nesaf.

3

## Crëwch rithffurf neu bersona ar gyfer y cwsmer delfrydol

Rhowch enw iddynt a nodwch nodweddion fyddai'n gwneud y cwsmer tebygol hwnnw'n broffidiol ac yn gwsmer da. Wrth redeg ymgyrchoedd, meddyliwch p'un a fyddai eich cwsmer delfrydol yn ymateb, neu beidio.

4

## Cyflwynwch eich strategaeth ddigidol yn ffurf dogfen

Dylai fod ar gael i bawb yn y busnes ei gweld; felly mae pob tîm ac adran unigol yn gweithio tuag at yr un set o nodau.

5

## Casglwch newyddion cystadleuol

Mae'n bwysig eich bod yn gwybod beth yn union mae eich cystadleuwyr yn ei wneud yn ddigidol, a sut y gallwch ddefnyddio eich strategaeth ddigidol eich hun i gystadlu orau.

6

## Cynhaliwch archwiliad o'r cynnwys

Chwiliwch am astudiaethau achos, canllawiau ar sut i wneud pethau, ynghyd ag adnoddau a rhestrau gwirio a ddarperir gennych i gwsmeriaid ar hyn o bryd, a dechreuwch ddefnyddio'r rhain fel rhan o'ch strategaeth ddigidol. Fe gewch eich synnu faint o gynnwys sydd gennych eisoes.

7

## Adolygwch bethau'n rheolaidd

Mae angen i chi olrhain cynnydd a datblygu eich strategaeth dros gyfnod o amser.

8

## Rheolwch adolygiadau negyddol

Nid yw'r un ohonom yn berffaith, felly os yw rhywun yn postio rhywbeth negyddol am eich busnes ar-lein, sicrhewch fod eich strategaeth ddigidol yn amlinellu sut y dylid ymateb i'r sylwadau hyn, mewn modd cyfeillgar a phroffesiynol.

9

## Manteisiwch ar offerynnau awtomeiddio ac amserlennu

Defnyddiwch yr offerynnau hyn ar gyfer postio cynnwys digidol – byddant yn arbed oriau o amser, ynghyd ag ynni ac adnoddau, yn ddyddiol.

10

## Gofalwch mai trafodaethau dwyffordd yw'r nod

Dylech hoelio sylw eich cyfathrebu digidol ar sicrhau ymgysylltiad â'ch cynulleidfa.



## 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](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](http://www.business.wales.gov.uk/superfastbusinesswales/cy)



Llywodraeth Cymru  
Welsh Government