



Ydych chi'n ystyried dechrau busnes?

Mae'r ddogfen hon yn gasgliad o ymarferion ac rydym yn argymhell eich bod yn eu cwblhau ar gyfer y llwybr "Ydych chi'n ystyried dechrau busnes?".

Bydd yr ymarferion hyn yn eich helpu i benderfynu a yw eich syniad busnes yn ymarferol ac yn rhoi'r holl ddogfennau ategol sydd eu hangen arnoch i drafod eich syniad gyda'n cynghorwyr busnes ac unrhyw ddarpar fuddsoddwyr.



A yw dechrau busnes yn iawn i chi?

Manteision/Anfanteision

Meddyliwch am eich rhesymau dros fod eisiau dechrau busnes a rhestrwch y manteision a'r anfanteision y bydd angen i chi eu hystyried.

Manteision	Anfanteision



Asesu eich rhinweddau personol

Treuliwch ychydig funudau'n meddwl am eich rhinweddau personol i benderfynu a oes gennych chi'r hyn sydd ei angen i redeg busnes.

Rhowch sgôr o 1-5 i chi'ch hun.

	1	2	3	4	5
Hyder					
Sgiliau cyfathrebu da					
Ymrwymiad					
Gweithio ar eich liwt eich hun					
Uchelgeisiol					
Agwedd dda at waith					
Sgiliau pobl					
Creadigrwydd					
Angerdd					
Agwedd benderfynol					
Agwedd hyblyg					
Yn dda am wrando					
Trefnus					
Llawn cymhelliant					
Brwdfrydig					
Gallu gwneud penderfyniadau					
Agored i ddysgu pethau newydd					
Arweinyddiaeth					
Cadarnhaol					
Amyneddgar					
Cyfanswm					

Llai na 30: Meddyliwch yn ofalus cyn ymrwymo eich amser a'ch arian i ddechrau arni.

31-49: Efallai fod gennych chi rai meysydd gwannach sy'n bwrw cysgod ar eich cryfderau. Gwnewch yn siŵr eich bod yn barod i ddechrau busnes a gosod nodau clir.

50-74: Mae eich siawns o lwyddo yn dda. Beth am ddatblygu rhai o'ch meysydd gwannach?

75-100: Mae gennych chi'r rhinweddau iawn i ddechrau busnes.

Datblygu eich syniad busnes

Trosolwg o'r syniad busnes

Llenwch y tabl isod i ddisgrifio eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth a rhoi trosolwg o'ch syniad busnes.

Disgrifiad o'ch cynnyrch/gwasanaeth
Math o fusnes ee Manwerthu, harddwch neu letygarwch ac ati
Pa sgiliau sydd gennych chi'n barod y gallwch eu defnyddio yn eich busnes?
A oes unrhyw fylchau yn y farchnad y bydd eich syniad busnes yn eu llenwi?
Beth sy'n gwneud eich cynnyrch/gwasanaeth yn wahanol i'ch cystadleuwyr?
Pam fydd cwsmeriaid yn prynu gennych chi yn hytrach na'ch cystadleuwyr?
Sut ydych chi'n bwriadu datblygu eich cynnyrch/gwasanaeth?

Oes gennych chi unrhyw batentau, nodau masnach neu gofrestrriad dylunio?

Disgrifiwch nodweddion a manteision eich cynnyrch/gwasanaeth

Defnyddiwch y tabl isod i restru nodweddion a manteision eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth. Gallwch ddefnyddio hyn wrth gyflwyno eich syniad i bobl eraill.

Nodweddion	Manteision



Datganiad cryno

Dilynwch yr enghraifft hon a llenwi'r tabl isod i greu eich cyflwyniad cryno.

- Fy enw i yw David Jones, mae gen i flynyddoedd lawer o brofiad yn y diwydiant lletygarwch a byddaf yn agor Deli David yng Nghonwy fis nesaf.
- Rwy'n bwriadu darparu amrywiaeth o fwyd a diod oer a phoeth gyda'r dewis i fwyta i mewn neu brynu i fynd.
- Bydd fy siop i ar y stryd fawr gyda mynediad da at lefydd parcio a bydd yn darparu ar gyfer holl ofynion deietegol cwsmeriaid.
- Fy nghynulleidfa darged fydd trigolion, ymwelwyr, busnesau lleol, lleoliadau a digwyddiadau.
- Dim ond cynhwysion organig ffres o ffynonellau lleol y byddaf yn eu defnyddio. Byddaf yn cynnig cynllun teyrngarwch i glwb brechdanau a fydd yn galluogi cwsmeriaid i gael brechdan am ddim gyda'u 10^{fed} pryniant.
- Dyma gopi o fwydlen enghreifftiol gyda fy manylion cyswllt. Mae croeso i chi fy ffonio os oes gennych chi unrhyw ymholiadau pellach.

Cyflwyno eich hun a'ch busnes	
Disgrifio eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth	
Beth yw manteision eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth?	
I bwy fyddwch chi'n gwerthu eich cynnyrch neu'ch gwasanaeth?	
Beth yw eich Pwynt Gwerthu Unigryw?	
Gorffen drwy roi gwahoddiad i drafod hyn ymhellach os ydyn nhw'n dymuno	

Ble i ddod o hyd i gyllid ac adnoddau ar gyfer eich busnes newydd

Meddyliwch am gostau dechrau eich busnes.

Bydd yr ymarfer hwn yn eich helpu i nodi'r gwahanol gostau yn eich busnes. Defnyddiwch y 3 tabl i nodi eich costau sefydlog, eich costau uniongyrchol neu amrywiol a chostau eich asedau.

Cofiwch mai'r costau hyn yw'r isafswm y bydd angen i chi ei dalu bob mis yn ogystal â'ch costau byw personol.

Costau sefydlog neu orbenion - Dyma'r costau y mae'n rhaid i chi eu talu ni waeth faint rydych chi'n ei werthu. Er enghraifft, un o gostau sefydlog siop yw'r rhent. Mae hyn yn aros yr un fath p'un a yw'r siop yn gwerthu un cynnyrch neu filoedd o gynhyrchion.

Cost sefydlog	Cost y flwyddyn	Nodiadau
Rhent		
Treuliau swyddfa fel cyflenwadau		
Treuliau marchnata a gwerthiant		
Yswiriant		
Cyflogau'r holl staff		
Cyfleustodau a ffôn		
Costau cerbyd a theithio		
Ffioedd proffesiynol		

Costau uniongyrchol neu amrywiol – Mae'r costau hyn yn newid wrth i'r gwerthiant gynyddu. Er enghraifft, mae costau deunyddiau crai, pecynnu a chostau danfon yn gostau amrywiol gan eu bod yn newid yn dibynnu ar nifer yr unedau rydych chi'n eu cynhyrchu.

Costau uniongyrchol neu amrywiol	Cost y flwyddyn	Nodiadau
Deunyddiau crai		
Costau llafur uniongyrchol i staff		
Pecynnu		
Taliadau cludo		
Cyfleustodau ar gyfer safle gweithgynhyrchu neu warws		
Cost dibrisiant		

Costau asedau – Mae'r costau hyn o fudd i'ch busnes am amser hir. Maent yn cynnwys eitemau fel peiriannau, offer a cherbydau'r cwmni. Gelwir costau cyfalaf hefyd yn asedau cyfalaf.

Cost asedau	Cost	Nodiadau
Cerbydau		
Adeiladau neu dir		
Offer a pheiriannau		



Paratoi ar gyfer cymorth ariannol

Cymerwch gip ar y rhestr wirio isod. Dyma'r wybodaeth fydd ei hangen arnoch fel rhan o unrhyw gais ariannol.

Yr wybodaeth sydd ei hangen	
Llenwch ragolwg o'r llif arian - gwnewch yn siŵr bod y niferoedd rydych chi'n sôn amdanynt yn eich cynllun busnes yn eich llif arian	
Paratowch gyllideb byw bersonol i ddangos faint y bydd angen i chi ei gymryd o'r busnes	
Prawf o werthiannau neu gcontractau (os yw'n berthnasol)	
Faint ydych chi wedi'i fuddsoddi yn y busnes hyd yma?	
Faint fyddwch chi'n ei fuddsoddi yn y dyfodol?	
Faint y mae angen i chi ei fenthyca?	
Tystiolaeth eich bod yn gallu rheoli eich dyled bresennol	

Pwy yw eich cwsmeriaid?

Proffil fy nghwsmeriaid

Llenwch y tabl isod i'ch helpu i ganfod eich marchnad darged.

Bydd angen i chi gyfeirio'n barhaus at broffiliau eich cwsmeriaid wrth wneud unrhyw newidiadau i'ch cynnyrch neu'ch gwasanaeth, yn enwedig wrth wneud unrhyw waith marchnata. Bydd hyn yn sicrhau eich bod bob amser yn diwallu anghenion eich cwsmer.

Pwy ydyn nhw?	Ble maen nhw?	O ble maen nhw'n prynu?	Pa mor aml fyddan nhw'n prynu?	Faint maen nhw'n fodlon ei dalu?	Beth yw eu cymhellion dros brynu? (Ffactorau sy'n dylanwadu ar y penderfyniad prynu: ansawdd, pris, hwylustod)

Ystyriaethau cyfreithiol wrth ddechrau busnes

Yn eich barn chi, pa strwythur cyfreithiol sydd fwyaf addas i'ch busnes chi?

Meddyliwch am y gwahanol opsiynau ar gyfer strwythur cyfreithiol a pha un fyddai fwyaf addas i'ch busnes ar hyn o bryd.

Y Strwythur Cyfreithiol Arfaethedig	
--	--

Nawr meddyliwch am eich rhesymau dros ddewis y strwythur hwnnw a'r manteision a'r anfanteision o ran eich syniad busnes.


























Manteision	Anfanteision















Cynllunio er mwyn llwyddo

Rhestr wirio ar gyfer cynllun busnes

Mae'r rhestr wirio hon yn tynnu sylw at elfennau allweddol cynllun busnes, y gallwch eu defnyddio i wirio eich cynnydd yn yr ymarfer nesaf.

	Wedi cwblhau
1. Crynodeb Gweithredol	
 Trosolwg o'r Cynllun Busnes	
 Y Prif Bwyntiau	
2. Cyflwyniad	
 Cefndir/syniad busnes	
 Manylion y busnes	
 Statws cyfreithiol	
 Manylion y perchennog/tîm rheoli	
 Manylion y cynnyrch/gwasanaeth	
 Cynllun ar gyfer y dyfodol a'r meini prawf llwyddo	
3. Marchnad a Chystadleuwyr	
 Trosolwg o'r farchnad, ei maint a'i thueddiadau	
 Dadansoddiad PEST (LE)	
 Dadansoddiad SWOT	
 Cwsmeriaid/marchnadoedd targed	
 Dadansoddiad Cystadleuwyr	
4. Strategaeth Farchnata a Gwerthiant	
 Amcanion marchnata	
 Strategaethau marchnata	
 Marchnad darged	
 Strategaeth brisio	
 Rhagolwg o'r gwerthiant	
 Cyllideb ac amserlen	
5. Gweithrediadau	
 Lleoliad/adeilad/offer	
 Prosesau cynhyrchu a dosbarthu	
 Pobl/staff/cyflenwyr	
 Systemau a gweithdrefnau	
 Iechyd a Diogelwch/rheoli ansawdd/cydymffurfiaeth gyfreithiol	
6. Gwybodaeth Ariannol	
 Rhagolwg o'r llif arian	

 Rhagolwg o'r gwerthiant	
 Costau sefydlu a gweithredu	
 Ffynonellau cyllid/gofynion cyllido	
 Datganiad Elw a Cholled	
 Y Fantolen	
7. Atodiadau	
 Tystiolaeth o ymchwil i'r farchnad	
 Llythyrau gan gwsmeriaid posibl/archebion pendant	
 Geirdaon/Gwaith blaenorol	
 Dogfennau cyfreithiol	
 Rhestrau prisiau	
 CVs ar gyfer aelodau allweddol o'r tîm	
 Deunydd hyrwyddo enghreifftiol	

Templed Cynllun Busnes

Y ddogfen hon yw eich templed Cynllun Busnes. Llenwch y templed pan fydd pob gweithgaredd arall wedi cael ei gyflawni i'ch helpu i gofnodi beth rydych chi'n mynd i'w wneud i ddechrau a rheoli eich busnes yn llwyddiannus.

Mae eich cynllun busnes yn diffinio beth rydych chi eisiau ei gyflawni a sut rydych chi'n bwriadu gwneud hynny. Hwn yw'r map ar gyfer eich busnes ac mae'n eich helpu chi i ganolbwyntio ar eich nodau.

Mae cynllun busnes da yn nodi:

- Eich prif amcanion ar gyfer y ddwy flynedd i dair blynedd nesaf
- Y strategaethau rydych chi'n bwriadu eu defnyddio i gyflawni eich amcanion
- Eich blaenoriaethau

Efallai y byddwch am edrych eto ar eich cynllun busnes a gwneud newidiadau wrth i'ch busnes ddatblygu.



Enw'r Cwmni

Cynllun Busnes [y cyfnod y mae'r cynllun busnes yn ei gwmpasu]

1. Crynodeb Gweithredol

(Rydym yn awgrymu eich bod yn llenwi'r adran hon ar ôl i chi lenwi adrannau eraill y Cynllun Busnes.)

2. Cyflwyniad a Throsolwg o'r Cwmni

(Rhowch ddisgrifiad byr o'ch busnes, pwy sy'n gysylltiedig, beth rydych chi'n dymuno ei gyflawni a sut byddwch chi'n mesur llwyddiant. Dylech gynnwys disgrifiad o'ch cynnyrch neu'ch gwasanaeth ac egluro eich Pwynt Gwerthu Unigryw.)

3. Marchnad a Chystadleuwyr

(Rhowch drosolwg o'r farchnad rydych chi'n gweithio ynddi, gan gynnwys dadansoddiad o gystadleuwyr, ac egluro sut rydych chi'n bwriadu cystadlu. Rhowch fanylion eich marchnadoedd targed, anghenion eich cwsmeriaid a sut rydych chi'n diwallu'r anghenion hynny.)



4. Strategaeth Farchnata a Gwerthiant

(Esboniwch eich strategaethau marchnata a sut rydych chi'n torri drwy'r gystadleuaeth. Rhowch fanylion ble mae eich cwsmeriaid a sut rydych chi'n bwriadu eu cyrraedd. Dylech gynnwys eich strategaeth brisio a rhagolwg manwl o werthiant.)

5. Gweithrediadau

(Nodwch eich galluoedd gweithredol ac esbonio sut rydych chi'n bwriadu cynnal eich busnes. Dylech gynnwys gwybodaeth am eich lleoliad, eich adeilad a'ch offer, a'ch cynlluniau cynhyrchu, eich sylfaen o gyflenwyr a'ch strategaethau dosbarthu. Dylech hefyd gynnwys manylion staff, a systemau a gweithdrefnau.)

6. Gwybodaeth Ariannol

(Darparwch ragolwg o'r llif arian o fis i fis ar gyfer y flwyddyn gyntaf, ynghyd â datganiad elw a cholled ar gyfer blynyddoedd 2 a 3, a chyfrifiad o faint sydd ei angen arnoch i adennill costau.)



7. Atodiadau

(Dylech gynnwys yr holl ddogfennau a thystiolaeth i gefnogi eich cynllun. Gall hyn gynnwys ymchwil i'r farchnad, llythyrau bwriad ac unrhyw archebion pendant sydd gennych chi, geirdaon, portffolio o waith blaenorol, dogfennau cyfreithiol, rhestrau prisiau, CVs ar gyfer aelodau allweddol o'r tîm a deunyddiau hyrwyddo enghreiffiol. Gwnewch yn siŵr eich bod yn croesgyfeirio'r atodiadau i'r adran briodol yn y cynllun busnes.)



