



ADRODDIAD BUSINESS 2 BUSINESS

Bro Morgannwg

Crynodeb

Canlyniadau arolwg yn edrych ar gyfleoedd B2B ym Mro Morgannwg, lle gall trigolion fynd i rwydweithio, pam, a'r hyn y maent yn dymuno ei weld mewn cyfleoedd i rwydweithio yn y dyfodol.

Van Den Berg, Kaz

Crynodeb Gweithredol

Mae'r adroddiad hwn yn ganlyniadau arolwg a oedd yn asesu'r cynnig B2B ym Mro Morgannwg ac yn holi i le mae trigolion y Fro yn mynd i rwydweithio, pam a pha bynciau neu ddigwyddiadau fyddai yn eu diddori.

Y Canlyniadau

Roedd 78% o'r bobl a ymatebodd i'r arolwg yn dod o fusnesau micro ac roedd 17% yn dod o fusnesau bach.

Roedd 60% yn mynychu neu'n gysylltiedig â sefydliadau rhyngweithio, yn bennaf o'r sector twristiaeth, gwasanaethau creadigol a bwyd a diod.

Amser delfrydol y dydd ar gyfer digwyddiadau oedd rhwng 9am a 5pm (54.3%) a rhwng 5pm a 7pm (45.7%).

Y rhai a oedd eisoes wedi rhyngweithio

Y sefydliadau â'r nifer uchaf o bobl yn mynychu/ymuno oedd Busnes Cymru (20.7%), Cymdeithas Dwristiaeth y Fro (15.2%), Clwb Busnesau Newydd y Fro (7.6%).

Y rhesymau dros ymuno â'r grwpiau hyn oedd:

- Cyfle i rwydweithio (73.7%)
- Datblygu busnes (64.9%)
- Ennill cleientiaid (30%)
- Cymdeithasol (30%)

Y pynciau y mae pobl am ddysgu mwy amdanynt yw:

- Presenoldeb ar-lein – optimeiddio peiriannau chwilio (64.5%)
- Marchnata ar-lein (62.2%)
- Hysbysebu (48.9%)
- Y cyfryngau cymdeithasol (47.7%)
- Cynllunio busnes (47.7%)
- Marchnata cyffredinol (45.9%)
- Datblygiad personol (42.7%)
- Gwasanaeth cwsmeriaid (42.4%)

Y rhai nad oedd wedi ymuno â grwpiau rhyngweithio

Prif resymau'r 40% nad oedd wedi ymuno â grwpiau rhyngweithio oedd:

- Nid oedd 46% yn gwybod amdanynt
- Roedd 38% yn dweud nad oedd y dyddiau a'r amseroedd yn addas
- Roedd 30% yn ansicr sut fyddent yn elwa

O'r rhai nad oedd yn mynd i ddigwyddiadau, y mathau o ddigwyddiadau a fyddai'n annog pobl i fynd oedd:

- Ffeiriau masnach ac arddangos (51.4%)
- Rhyngweithio (48.6%)
- Gweithdai (43.2%)

Y cyfleoedd y maent yn chwilio amdanynt:

- Datblygu busnes 59.5%
- Ennill cleientiaid 51.4%
- Cyfle i rwydweithio 40.5%

Roedd 46.7% o'r rhai nad oedd ar hyn o bryd yn mynd i ddigwyddiadau yn amharod i dalu am gyfleoedd rhwydweithio, ond roedd 37% yn barod i dalu fesul digwyddiad.

Argymhellion

Bydd nifer o argymhellion yn cael eu gweithredu.

Hyrwyddo

O ystyried nad oedd 40% yn ymwybodol o'r cyfleoedd rhyngweithio a oedd ar gael, mae angen mwy o ymwybyddiaeth a chyhoeddusrwydd i ddangos y cyfleoedd sydd ar gael i fusnesau. Gallai'r sefydliadau gyflawni hyn eu hunain, ond efallai y gellid cael canllaw ar-lein drwy wefan Datblygu Economaidd y Fro neu drwy elfen fasnachol yr adran Dwristiaeth i ddangos lle y gall pobl fynd.

Adborth i sefydliadau rhwydweithio

Bydd adborth yn cael ei ddatblygu ar gyfer sefydliadau rhwydweithio i roi gwybod iddynt am:

- Dyddiau/amseroedd addas ar gyfer digwyddiadau
- Pynciau o ddiddordeb
- Mathau delfrydol o ddigwyddiadau

Bydd ymatebion gan bawb sy'n cymryd rhan a'u sefydliadau unigol yn cael eu rhannu.

Adborth i gyfranogwyr

Roedd y rhan fwyaf o'r bobl a gymerodd ran yn yr arolwg rhwydweithio busnes am gael mwy o wybodaeth am y cyfleoedd ar gael. Cysylltir â'r rhai a wnaeth i roi gwybod iddynt am y cynnig rhwydweithio sydd ar gael yn y Fro, drwy eu cysylltu â'r llwyfan ar-lein.

Cyflwyniad

Mae Busnes i fusnes (B2B) yn cyfeirio at y ddeialog sy'n digwydd rhwng busnesau sy'n bod yn hytrach na rhwng busnesau a defnyddwyr, nid yn unig fel cyfle i gael cyfnewid yn fasnachol, ond yn bennaf i gael cyfleoedd rhwydweithio a dysgu.

Yn dilyn nifer o gyfarfodydd a gweithio gyda gwahanol sefydliadau B2B yn y Fro a siambrau masnach, daeth i'r amlwg y byddai pob un ohonynt yn elwa ar gael rhagor o wybodaeth am sut mae sefydliadau B2B eraill yn gweithredu er mwyn bwydo i'w datblygiad hwy eu hunain.

Yn ogystal, o weithio gyda busnesau yn y Fro, mae'n amlwg nad yw'n glir pa fath o gymorth busnes sydd ar gael yn y Fro, neu pa gyfleoedd sydd i gael cymorth.

Bwriad yr arolwg yw cyflawni'r amcanion canlynol:

- I le mae busnesau yn mynd i ryngweithio
- Pam eu bod yn rhyngweithio
- Os nad ydynt yn rhyngweithio, pam felly?
- Pa ddigwyddiadau y byddai gan bobl diddordeb ynddynt
- Pynciau o ddiddordeb
- Pa amseroedd nad sy'n ddelfrydol
- Talu am ddigwyddiadau rhyngweithio

Bydd canlyniadau'r arolwg yn cael eu rhannu â darparwyr rhwydweithio busnes yn y Fro a rhoddir argymhellion ynglŷn â sut i wella'r cynnig presennol.

Methodoleg

Defnyddiwyd arolygon SNAP i greu a chyhoeddi arolwg ar-lein a oedd yna'n cael ei hyrwyddo mewn nifer o ffyrdd:

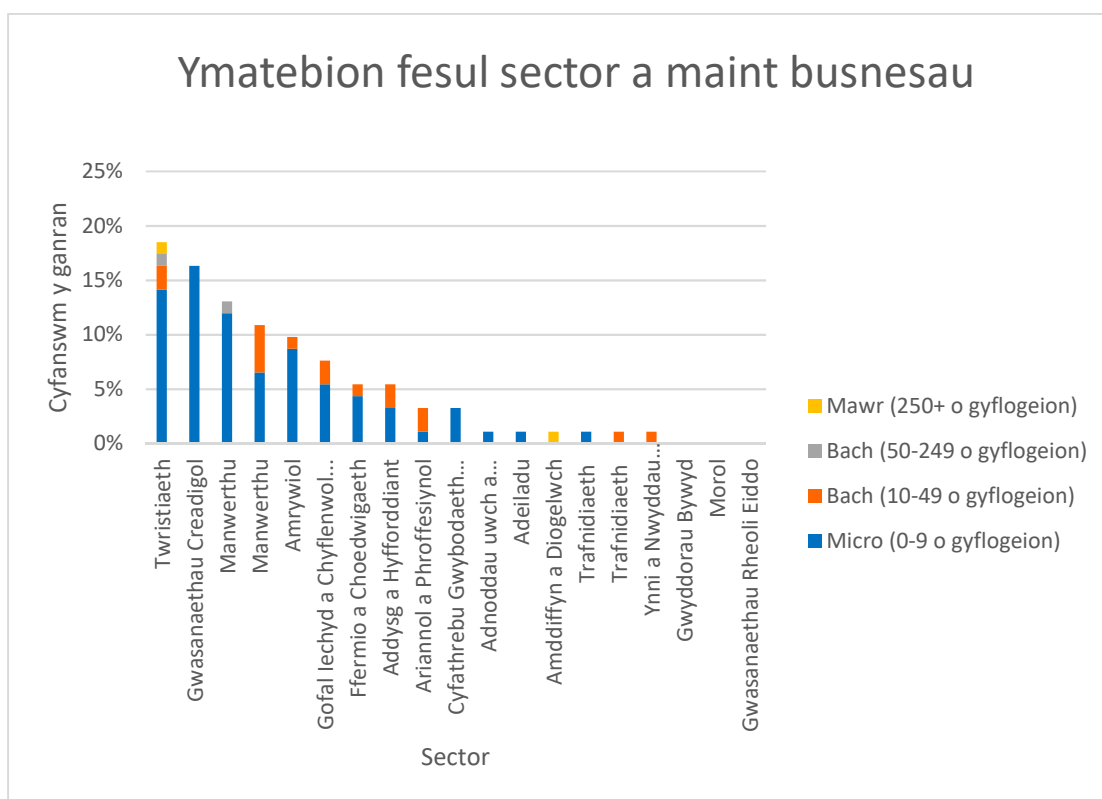
- Facebook
- Twitter
- Cyngor Bro Morgannwg
- Cymdeithas Dwristiaeth y Fro
- Papur newydd GEM y Fro
- Siambr Fasnach y Bont-faen
- Siambr Fasnach Llanilltud Fawr

Fel cymhelliant, roedd pawb a oedd yn cymryd rhan yn yr arolwg yn cael ei ychwanegu at raffl i ennill te prynhawn i ddau ym mwyty Llanerch Vineyards.

Cynhaliwyd yr arolwg dros gyfnod o 3 mis, ac fe'i hyrwyddwyd yn barhaus yn ystod y cyfnod hwnnw.

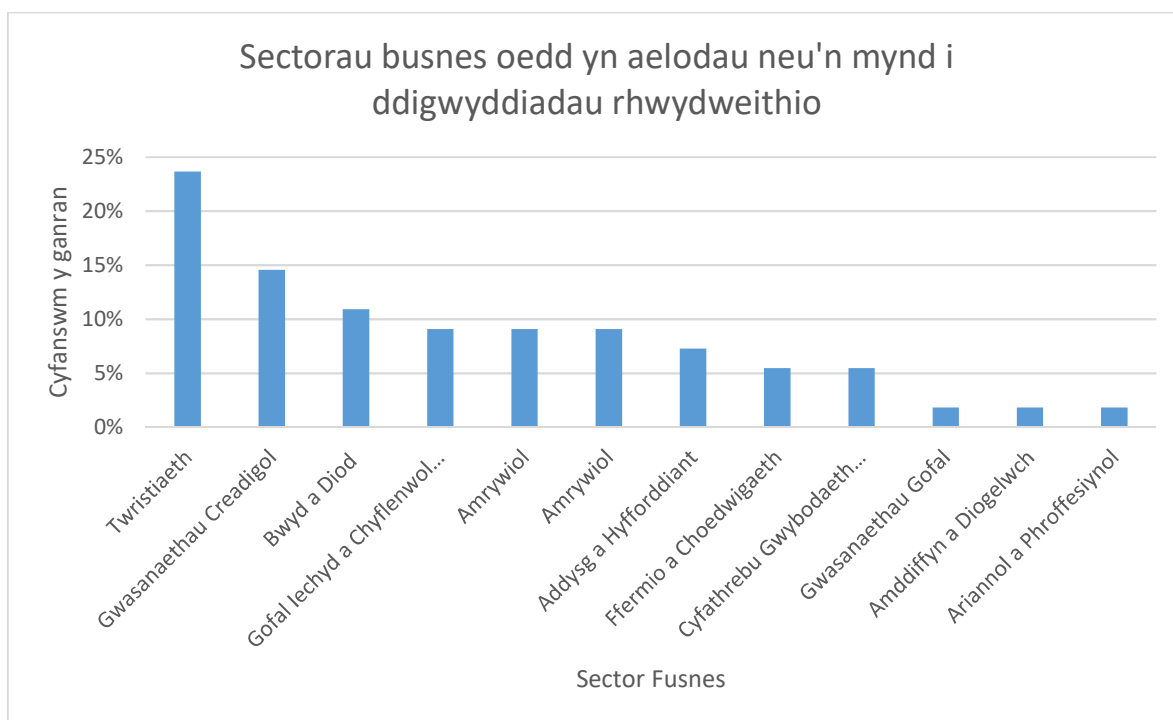
Y Canlyniadau

Cafwyd cyfanswm o 92 o ymatebion. Wrth ddadansoddi'r canlyniadau, roedd y rhan fwyaf o'r rhai a ymatebodd yn dod o'r diwydiant twristiaeth, y gwasanaethau creadigol a'r sector masnach. Roedd 78% yn fusnesau micro, 17% yn fusnesau bach, 2% yn fusnesau canolig a 2% yn fusnesau mawr. Ni chafwyd unrhyw ymatebion gan unigolion yn y meysydd gwyddor bywyd, morol na gwasanaethau rheoli eiddo.



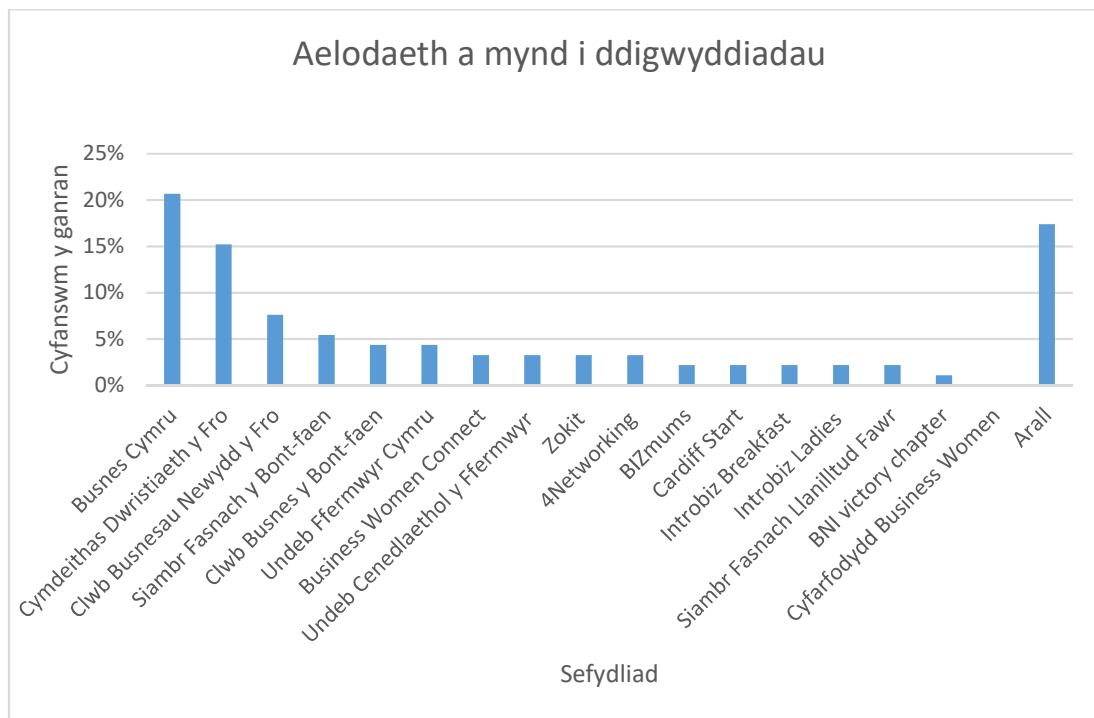
Aelodaeth/digwyddiadau rhwydweithio

O'r 60% (55) a oedd yn aelod o sefydliadau B2B neu'n mynd i ddigwyddiadau rhwydweithio, y sector twristiaeth, y gwasanaethau creadigol a'r rhai yn y diwydiant bwyd a diod oedd fwyaf tebygol o ymgysylltu â'r rhwydweithiau hyn.



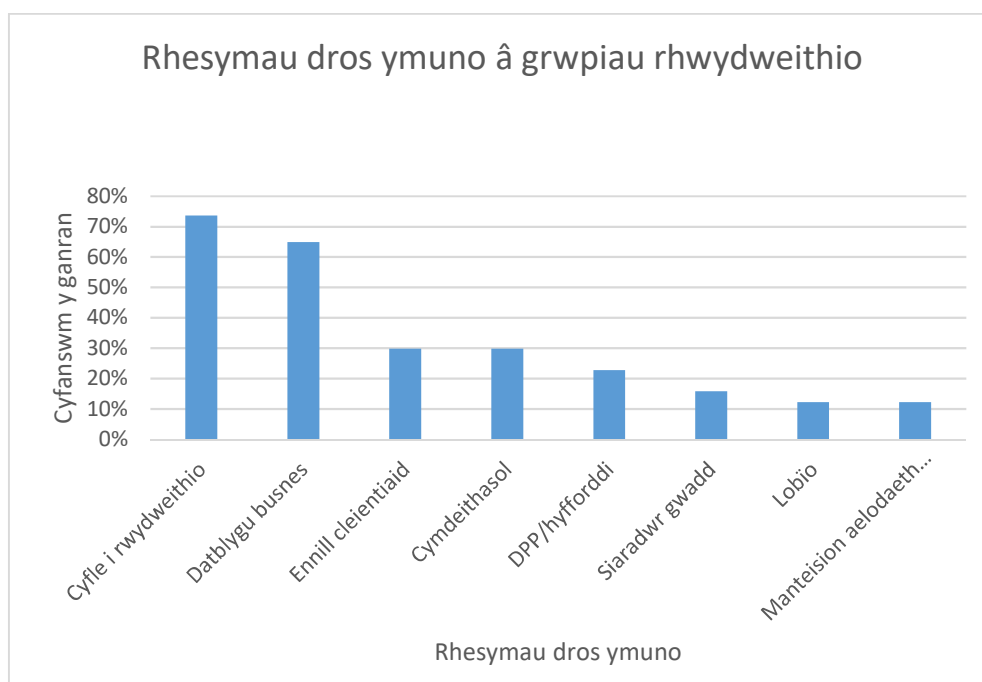
Aelodaeth / sefydliadau a fynychodd

Roedd dros 20% o'r rhai a ymatebodd yn gysylltiedig â Busnes Cymru, ac roedd 15.2% yn gysylltiedig â Chymdeithas Dwristiaeth y Fro. Cyfeiriwyd at amrywiaeth eang o grwpiau rhwydweithio eraill, megis Clwb Busnesau Newydd y Fro a Siambr Fasnach y Bont-faen. Cyfeiriodd 3.3% o ymatebwyr at Gymdeithas Masnachwyr Penarth, nad oedd wedi ei restru fel dewis i gychwyn, fel ffordd o ymgysylltu â gweithgarwch busnes i fusnes.



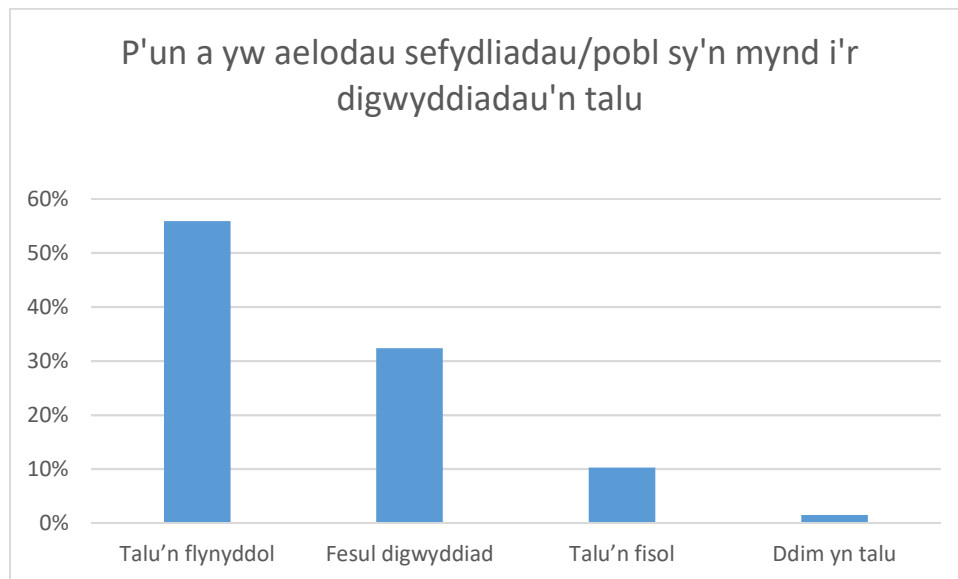
Rhesymau dros ymuno â rhwydweithio

Y prif resymau a oedd gan bobl dros ymuno â grwpiau rhwydweithio oedd cael cyfle i rwydweithio (73.7%) a chyfleoedd datblygu busnes (64.9%). Roedd 30% yn chwilio am gyfle i ennill cleientiaid, ond am gyfle i gymdeithasu hefyd. Y rhesymau llai cyffredin oedd defnyddio'r platfform fel cyfle i lobïo a chael manteisio ar fuddiannau bod yn aelod a gostyngiadau.

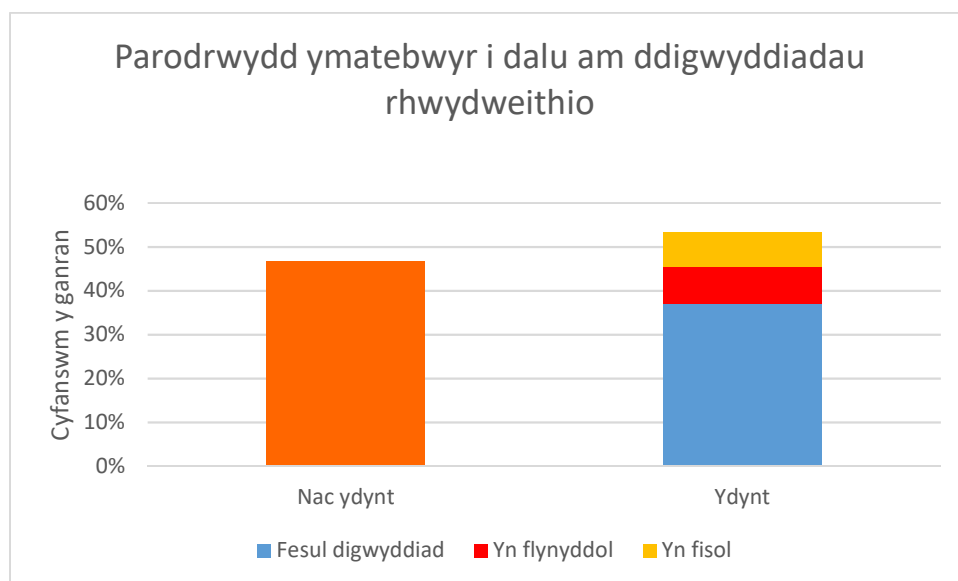


Talu am ddigwyddiadau

O'r 60% a oedd yn mynd i ddigwyddiadau neu a oedd yn aelodau o sefydliadau rhwydweithio, roedd 57% yn talu'n flynyddol i rwydweithio ac roedd ychydig yn fwy na 30% yn talu fesul digwyddiad.

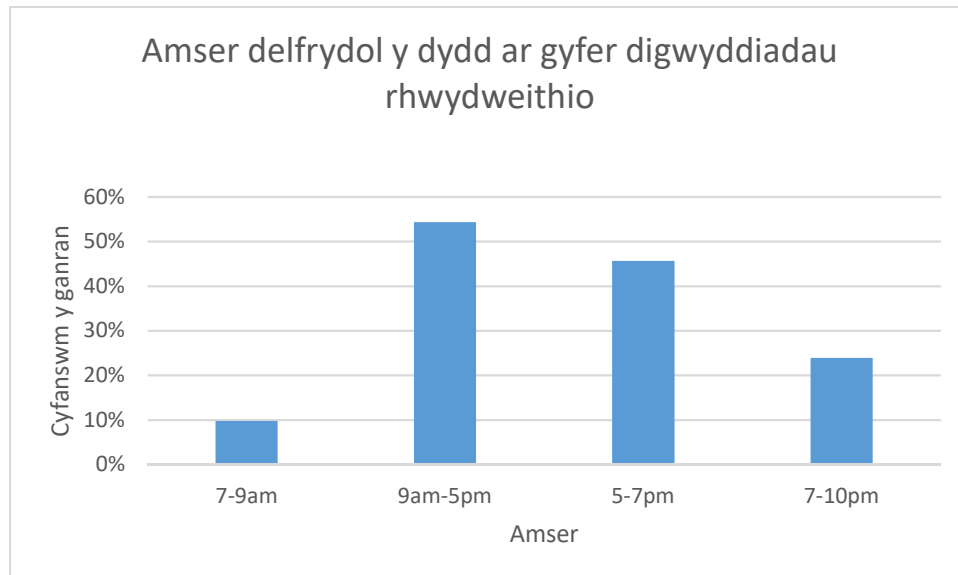


Roedd amrywiaeth o ran parodrwydd ymatebwyr i dalu am weithgareddau busnes i fusnes. Nid oedd bron 50% o ymatebwyr yn fodlon talu am y cymorth.



Amseroedd gorau ar gyfer digwyddiadau

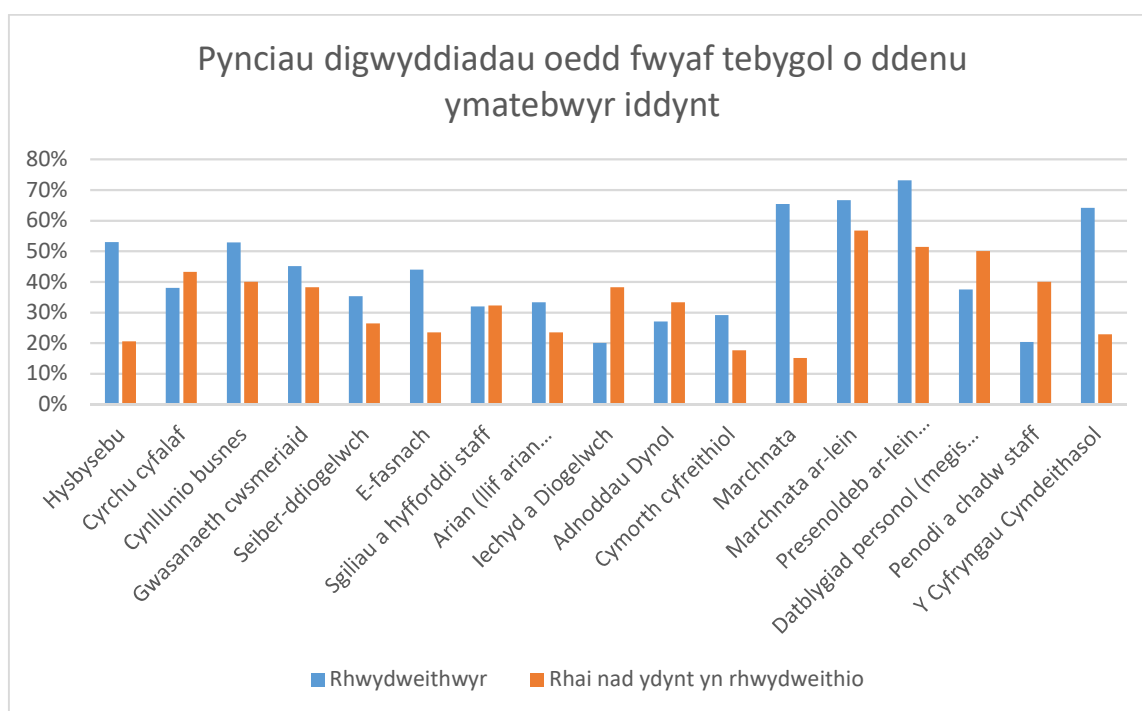
Roedd yn well gan 54% o ymatebwyr ddigwyddiadau rhwydweithio rhwng 9am a 5pm, ac roedd 5pm hyd 7pm yn apelio at 45.7% o ymatebwyr.



Pynciau'r digwyddiadau

Gofynnwyd i ymatebwyr pa mor debygol oeddent i fynd i ddigwyddiadau ag amrywiaeth o bynciau, gan amrywio rhwng 'yn bendant yn mynd', 'yn debygol o fynd', 'efallai'n mynd', 'ddim yn debygol o fynd' ac 'yn bendant ddim yn mynd'. Cyfunwyd yr ymatebion a ystyriwyd yn 'gadarnhaol' ac mae'r canlyniadau'n dynodi pa bynciau y byddai pobl yn dymuno eu gweld. Mae'r prif elfennau'n ymwneud â marchnata, y cyfryngau cymdeithasol a chreu presenoldeb ar-lein.

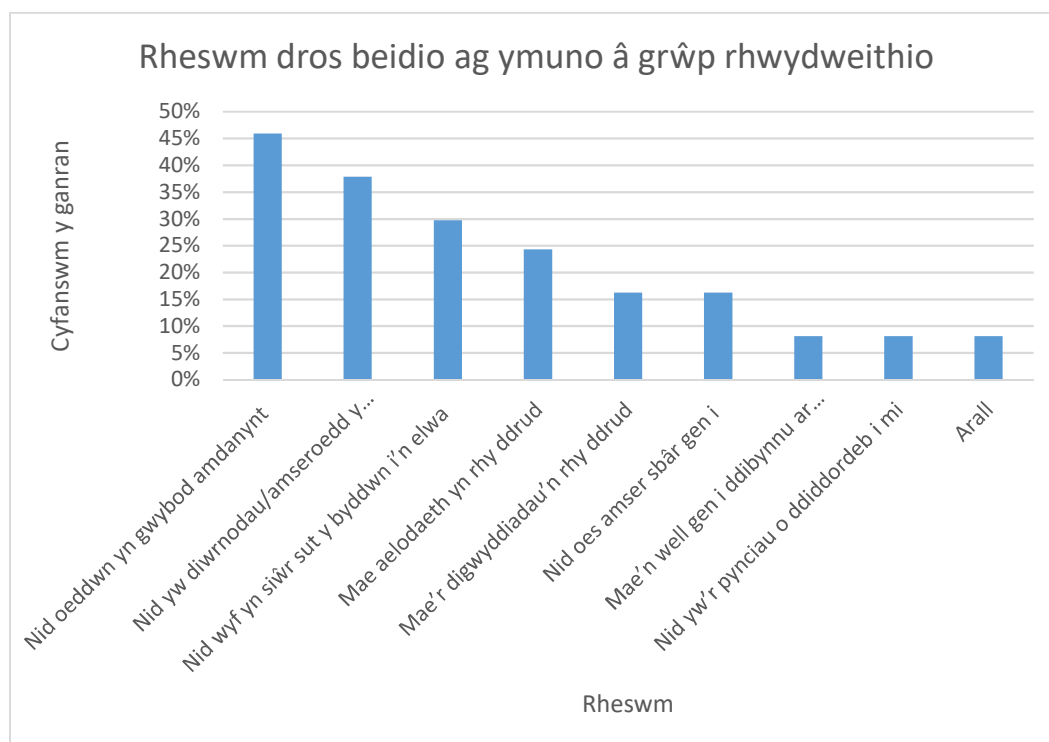
Yn ddiddorol, nid oedd y rhai nad oedd yn mynd i grwpiau rhyngweithio yn diddori llawer mewn mynd i ddigwyddiadau am farchnata, hysbysebu na'r cyfryngau cymdeithasol o gymharu â'r rhai oedd eisoes yn rhyngweithio. Gallai hyn fod oherwydd diffyg gwybodaeth am fanteision yr elfennau hynny, oherwydd roedd yr ymatebion yn uchel o ran y cysyniad o farchnata ar-lein.



Rheswm dros beidio ag ymuno

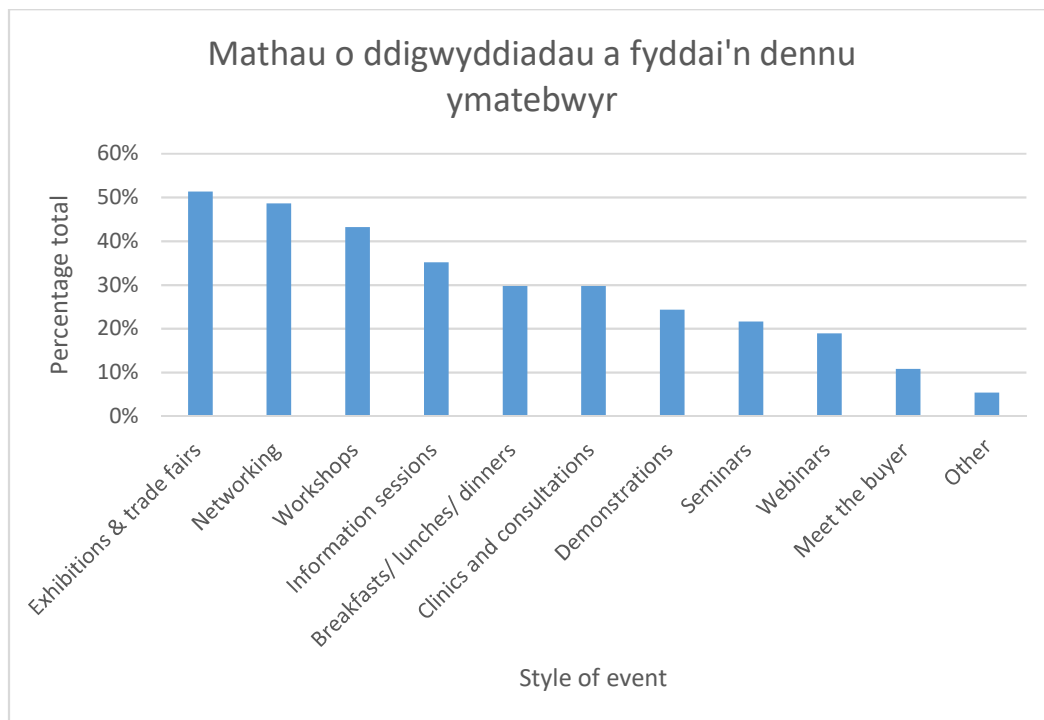
Doedd 40% o'r rhai a ymatebodd ddim yn cymryd rhan mewn digwyddiadau B2B ar hyn o bryd.

Dywedodd 45.9% o'r rhai nad oedd eisoes yn aelodau o rwydweithiau mai eu rhesymau dros beidio ag ymuno â grwpiau oedd gan nad oeddynt yn gwybod amdanynt, sy'n tynnu sylw at yr angen i hyrwyddo gwasanaethau'n well i fusnesau a allai elwa arnynt. Dywedodd ychydig dros draean o ymatebwyr nad oedd diwrnodau/amseroedd y digwyddiadau'n gweithio iddynt. Mae rhai o'r sylwadau ychwanegol yn yr arolwg yn nodi'r rhwystrau y mae unigolion wedi'u hwynebu wrth fynd i rai digwyddiadau, yn benodol digwyddiadau yn gynnar yn y bore neu ddigwyddiadau gyda'r nos oherwydd ymrwymïadau teuluol. Amser cinio oedd yr amser delfrydol i'r ymatebwyr, neu'n syth ar ôl gwaith.



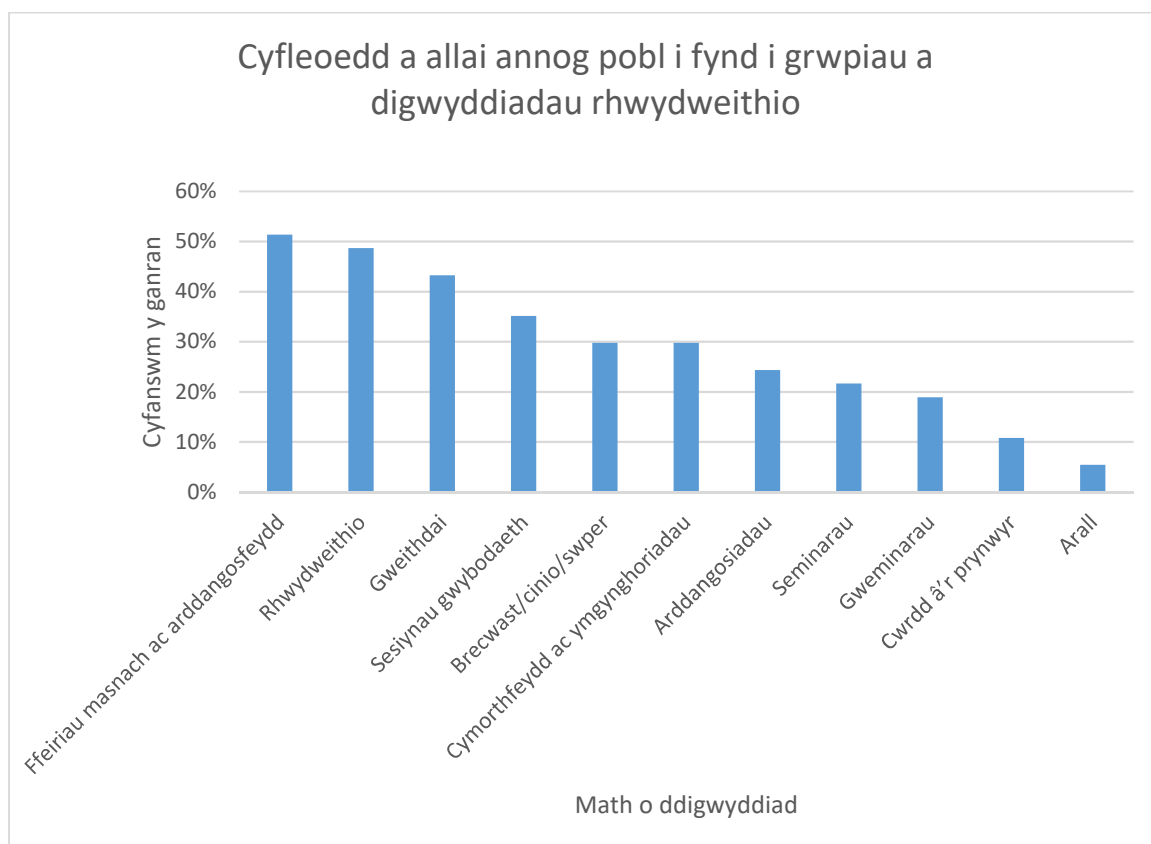
Beth fyddai'n eich annog chi i fynychu?

Gofynnwyd i ymatebwyr pa fath o ddigwyddiadau fyddai'n eu hannog i fynd i ddigwyddiadau. Y math mwyaf poblogaidd o ddigwyddiadau oedd ffeiriau masnach ac arddangosfeydd, ac yna digwyddiadau wedi'u cynllunio ar gyfer rhwydweithio a gweithdai. Nid oedd gan ymatebwyr gymaint o ddiddordeb mewn digwyddiadau cwrdd â'r prynwr (10.8%) na gweminarau (18.9%).



Cyfleoedd mewn digwyddiadau

Roedd diddordeb mwyaf yr ymatebwyr nad oedd yn gysylltiedig â grwpiau B2B ar adeg yr arolwg mewn cyfleoedd datblygu busnes (59.5%), ennill cleientiaid (51.4%) a'r cyfle i rwydweithio (40.5%).



Casgliadau

Mae'r arolwg wedi rhoi cipolwg gwerthfawr ar batrymau rhwydweithio a dyheadau cynrychiolaeth o'r byd busnes. Yn benodol, gan fod cynifer o ymatebwyr o fusnesau micro, mae'n debyg fod yr ymatebion yn addas iawn er mwyn ystyried anghenion busnesau o'r maint hwnnw.

Mae'r canlyniadau yn dangos fod gan fusnesau bach ddiddordeb yn bennaf mewn digwyddiadau a oedd yn ceisio hyrwyddo eu busnes, optimeiddio peiriannau chwilio, marchnata ar-lein, hysbysebu a'r cyfryngau cymdeithasol.

Roedd llawer o ymatebwyr yn teimlo nad oeddynt yn cael cyfle i rwydweithio oherwydd yr amseroedd yr oedd digwyddiadau'n cael eu cynnal, yn enwedig y rhai oedd angen gofalu am blant. Roedd y canlyniadau'n dangos mai'r amser mwyaf poblogaidd i gynnal digwyddiadau oedd yn ystod y diwrnod gwaith, gyda 54% o ymatebwyr yn dewis yr amser hwn. Yr ail amser mwyaf poblogaidd oedd rhwng 5pm a 7pm, gyda 47% yn dangos, o bosibl, y byddai cyfuniad neu amrywiaeth o amseroedd yn addas yn dibynnu ar y grŵp defnyddiwr penodol hwnnw.

Roedd yr arolwg yn dangos yn glir nad oedd nifer o fusnesau'n ymwybodol o ba gyfleoedd oedd ar gael iddynt, sy'n dangos bod angen gwella ymwybyddiaeth yn y Fro o'r cyfleoedd rhwydweithio i fusnesau.

Argymhellion

Cyhoeddusrwydd

Mae nifer o wahanol sefydliadau'n bodoli, felly dylai'r cymorth gael ei wneud yn amlwg i fusnesau. Un ffordd o alluogi hyn yw creu llwyfan ar-lein i dynnu sylw at wahanol gyfleoedd B2B yn y Fro. Dylai hyn gael ei wneud mewn modd sy'n gynaliadwy, hy nid yw'n rhywbeth y mae gofyn ei gynnal ar wahân, ond sy'n cysylltu â grwpiau neu sefydliadau rhyngweithio sy'n galluogi busnesau i ymchwilio i ddewisiadau drostynt eu hunain.

Bydd tudalen B2B yn cael ei rhoi ar dudalen y Fro i roi gwybod i bartïon â diddordeb pa gyfleoedd sydd ar gael iddynt a phethau i feddwl amdanynt os yn bwriadu ymuno â grŵp rhwydweithio.

Adborth i sefydliadau rhwydweithio

Roedd gan rai grwpiau rhwydweithio B2B ddiddordeb mewn cael adborth gan eu haelodau ar beth oedd eu haelodau yn ei ffafrio a'r mathau o bynciau fyddai'n diddori'r rhai sy'n mynd i'r digwyddiadau. Dylai hyn ddigwydd i sicrhau bod sefydliadau B2B yn ateb anghenion busnes.

Adborth i Gyfranogwyr

Dylid rhoi gwybod i gyfranogwyr am gyfleoedd i rwydweithio yn y Fro. Gellir gwneud hyn drwy eu cysylltu â'r platfform ar-lein gan dynnu sylw at yr hyn a awgrymwyd uchod.