

## Hel eich Hun: Yr hyn i'w wneud er mwyn cael 5\*...



Yn debyg i Ddydd Gwener Du a Dydd Llun Seiber, mae nifer o arferion wedi croesi'r Môr Iwerydd ac maent bellach yn rhan annatod o'r calendr yma ym Mhrydain. Mae Calan Gaeaf yn un enghraifft, sydd bellach wedi trechu dydd San Ffolant er mwyn sicrhau'r trydydd lle ar restr y digwyddiadau mwyaf ar ôl y Nadolig a'r Pasg, ac mae'n dod ag arfer 'Tyfu Pwmpenni' gydag ef, sy'n dechrau ennill ei blwyf. Ond beth mae angen i Dyfwrwr sy'n rhedeg ffermydd Hel eich Hun ei wybod? Yn ein cyfres o daflenni sy'n rhoi cipolwg o'r diwydiant, rydym yn cynnig ychydig wybodaeth am gefndir y farchnad, yn ogystal â chynghor defnyddiol er mwyn sicrhau bod y profiad yr ydych yn ei gynnig i gwsmeriaid yn sicrhau'r sgôr bwysig honno o 5 seren gan gwsmeriaid.

## Beth sy'n ysgogi'r galw ymhlith defnyddwyr?

Er bod ffermydd Hel eich Hun traddodiadol dros fisoedd yr haf wedi bodoli ers cryn amser, mae'r profiad 'Tyfu Pwmpenni' yn arfer gymharol newydd yn y DU. Cychwynnodd y diwydiant Hel eich Hun yn y 70au, wrth i deuluoedd chwilio am ffyrdd o dreulio amser yng nghwmni ei gilydd, a daeth Hel eich Hun yn ffordd o dreulio diwrnod allan, yn hel ac yn bwyta ffrwythau a llyisiau ffres. Gwelwyd poblogrwydd Hel eich Hun yn parhau yn ystod yr 80au, nes i dwf archfarchnadoedd newid y ffordd yr oeddem yn siop am ffrwythau a llyisiau ffres.

Ond wrth i ddefnyddwyr ddod yn fwy ymwybodol o faterion ynghylch cynaladwyedd ac effaith amgylcheddol eu dewisiadau wrth siopa, gwelir galw cynyddol ymhlith defnyddwyr am dryloywder mewn cadwyni cyflenwi, lleihau cyfanswm milltiroedd bwyd

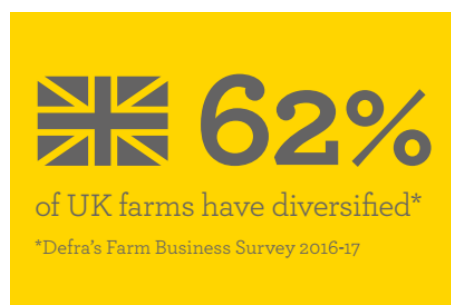


a chael bwyd lleol, ffres. Hel eich ffrwythau a'ch llysiau eich hun o'r fferm yw'r ffordd o sicrhau cynnyrch mor ffres ag y bo modd!

Mae twf platfformau rhannu cyfryngau cymdeithasol megis Instagram yn cyflawni rôl hefyd, gan hyrwyddo'r tueddiadau hyn. Mae nifer ohonom yn dymuno clywed am y profiadau diweddaraf ac nid ydym eisiau colli cyfle. Wrth i nifer o enwogion a dylanwadwyr yn y cyfryngau cymdeithasol bennu'r safon, mae eu dilynwyr brwd yn dymuno cael yr un profiadau ac ail-fyw eu lluniau, a gwelwyd hyn yn arwain at nifer fawr o luniau o safleoedd tyfu pwmpenni dros gyfnod Calan Gaeaf ([Gweler yma!](#))

Yn fwy nag erioed, mae nifer ohonom yn chwilio am brofiadau newydd ac mae ffigurau'n dangos ein bod yn parhau i wario llai o arian ar brynu pethau a mwy o arian ar wneud pethau – a dweud wrth y byd a'r betws amdano wedi hynny ar-lein, wrth gwrs. Mae'r farchnad 'lletygarwch drwy brofiadau' yn un sy'n tyfu, ac mae ymchwil wedi dangos bod cwsmeriaid yn fodlon talu mwy pan fyddant yn teimlo eu bod wedi bod yn rhan o brofiad a'u bod wedi cael 'mwy na phryd o fwyd yn unig'. Mae gweithredwyr wedi bod yn anelu'n uwch ym maes lletygarwch drwy brofiadau dros y blynyddoedd diwethaf wrth iddo gael ei gydnabod yn gynyddol ei bod yn bwysig cynllunio profiad mewn ffordd strategol. Mae ffyrdd newydd a chyffrous o fwyta allan yn dod i'r amlwg – mae bwyta pryd o fwyd wrth i chi gael eich hongian o graen yn un enghraifft! Rydym yn dymuno profi a deall sut y cynhyrchir y bwyd a'r diod yr ydym yn ei fwyta a'i yfed hefyd, felly gwelir bod gweithgareddau megis teithiau gwin, teithiau bragdai a theithiau cynhyrchu bwyd yn dod yn fwyfwy poblogaidd. Ac wrth gwrs, rydym yn hoffi rhannu ein profiadau gyda theulu a ffrindiau trwy ddelweddau ac wrth bostio deunydd, a cheir dywediad newydd bellach... **'Heb luniau, nid oedd wedi digwydd'**.

## Beth sy'n ysgogi'r angen busnes?



Rhoi hwb i incwm yw'r rheswm amlwg – ond i nifer o ffermydd, mae'n cynnig cyfleoedd i bartneriaid a phlant ddatblygu eu busnes eu hunain hefyd. Mae hyn yn arbennig o werthfawr i ffermydd nad ydynt yn gallu cynnal sawl plentyn, ond y mae ganddynt adnoddau sy'n addas er mwyn pennu diben newydd. Yn ôl Defra, mae 62% o ffermydd yn y DU wedi arallgyfeirio, ac o blith y rhain, mae 63% ohonynt o'r farn bod eu gweithgarwch arallgyfeirio yn 'hanfodol' neu'n 'arwyddocaol' i hyfywedd ariannol y fferm.



Disgwylir i daliadau cymhorthdal uniongyrchol i ffermydd ostwng ar ôl 2021, felly mae ffermwyr yn ystyried ffyrdd o roi hwb i'w hincwm a sicrhau bod eu ffermydd yn gynaliadwy. Yn Adroddiad Arallgyfeirio NFU Mutual, mae Jim McLaren, Cyfarwyddwr Bwrdd NFU Mutual, yn nodi:

*“Mae cydnerthedd a'r gallu i addasu wastad wedi bod yn rhan o fyd amaeth, wrth i nifer o fusnesau amaethyddol goleddu sectorau eraill fel rhan o'u gweithrediad. Ymhell cyn dyfodiad ynni adnewyddadwy fel yr ydym yn ei adnabod heddiw, roedd ffermwyr yn cynhyrchu tanwydd ar ffurf ceirch ar gyfer ceffylau. Un o'r sialensiau pennaf i ffermwyr yw darganfod ffyrdd o sicrhau ffrydiau incwm ychwanegol er mwyn cadw ffermydd yn gynaliadwy a'u trosglwyddo mewn cyflwr gwell a chryfach. Yn ystod cyfnodau anodd a welwyd yn ddiweddar, megis Clwy'r Traed a'r Genau yn 2001, mae arallgyfeirio wedi helpu nifer o ffermydd i adfer yn dilyn effaith andwyol y clefyd.*”

Mae mwyafrif helaeth y mentrau a welwyd gan ffermwyr a benderfynodd arallgyfeirio wedi bod yn gadarnhaol i'r fferm ac maent yn dwyn elw. O blith y rhai sy'n bwriadu arallgyfeirio am y tro cyntaf, mae 66% yn bwriadu gwneud hynny yn ystod y dair blynedd nesaf, ac mae'r mwyafrif helaeth yn ystyried cynnig llety gwyliau, a ddilynir gan ynni adnewyddadwy.<sup>1</sup>

**46%** of non-diversified farms have not diversified because they believe farming provides the best potential for their holdings.

Other reasons include lack of access to finance, age, lack of interest from family, and poor broadband.

**19%** of non-diversified farms will definitely or probably diversify in the future.

**Top choices for farmers now planning to diversify are:**

- **27%** caravan/camping site
- **20%** other holiday accommodation
- **20%** renewable energy

**80%** of farmers expect their planned diversification scheme will create one or two permanent jobs.



Ffynhonnell: Adroddiad Arallgyfeirio NFU Mutual. Am ragor o wybodaeth am arallgyfeirio, trowch at: [nfumutual.co.uk/farming/farming-diversification](http://nfumutual.co.uk/farming/farming-diversification)

O blith y rhai sydd eisoes wedi arallgyfeirio, mae 20% yn nodi y dylid gwneud gwaith ymchwil, gwaith cynllunio a gwaith paratoi da. **Felly i'r rhai hynny ohonoch sy'n ystyried sefydlu menter Hel eich Hun neu sy'n mynd trwy'r broses o sefydlu menter o'r fath ar hyn o bryd, rydym yn falch o rannu'r un gyntaf mewn cyfres o daflenni ffeithiau gyda chi er mwyn eich helpu ar y daith!**

## Rheoli Menter Hel eich Hun

Gall busnes Hel eich Hun fod yn ffordd wych o wella proffidoldeb eich daliadau. Trwy ddenu cwsmeriaid i'ch safle, byddwch yn gallu gwerthu iddynt yn uniongyrchol, gan gynyddu proffidoldeb eich cynnyrch ffres gymaint ag y bo modd.

Fel rheol, mae mentrau Hel eich Hun wedi canolbwyntio ar ffrwythau, yn enwedig ffrwythau meddal, ond gwelwyd galw cynyddol ymhlith cwsmeriaid am bwmpenni tua adeg Calan Gaeaf. I ddaliadau amrywiol, gellir tyfu cnydau Hel eich Hun eraill, ond mae'n debygol mai mân atyniad fydd y rhain (e.e. corn melys, ffa melyn), neu bydd angen dull arbenigol er mwyn eu tyfu a'u marchnata (e.e. coed Nadolig). Er bod y daflen ffeithiau hon yn canolbwyntio ar fentrau Hel eich Hun sy'n tyfu ffrwythau meddal a phwmpenni, bydd nifer o'r themâu a drafodir yma yn berthnasol i unrhyw fusnes Hel eich Hun.

Gallwch gynnig profiadau hamdden yn yr awyr agored, gan gynnig profiad i'ch cwsmeriaid o arddwriaeth a ffermio a diwrnod allan cost-effeithlon i'r teulu. Efallai y byddwch yn marchnata cynnyrch am bris uwch na'r pris yn yr archfarchnadoedd (yn enwedig am bwmpenni), felly bydd angen i chi ystyried eich hun fel profiad yn hytrach na chynnyrch yn unig – rydych yn cystadlu yn erbyn mannau fel Alton Towers yn hytrach na'r archfarchnadoedd! Isod, nodir rhai meysydd y dylech eu hystyried wrth gynllunio'ch menter Hel eich Hun, ond cofiwch eich bod wastad yn ystyried sut brofiad y bydd ymweld â'ch menter Hel eich Hun chi i'ch cwsmeriaid.

## Cynllunio Busnes Hel eich Hun

Bydd busnes Hel eich Hun yn golygu y bydd gofyn i chi reoli dwy ochr wahanol iawn o'r busnes – yn ogystal â thyfu cnwd, rhaid i chi reoli atyniad adloniant hefyd. Bydd cwsmeriaid yn ymweld â'ch safle ar ddiwrnod allan, gan chwilio am fwynhad iddyn nhw a'u teulu, ac mae hyn yn rhoi cyfle i chi fanteisio ar eich nodweddion gwerthu unigryw. Gall mentrau Hel eich Hun geisio sicrhau eu bod yn datblygu mewn dwy wahanol ffordd: gallai busnesau Hel eich Hun ar raddfa lai ac sy'n canolbwyntio ar y tyfwr yn gwerthu cynnyrch ffres olygu na fydd angen gwneud cymaint o fuddsoddiad ac na fydd angen cymaint o le, a gallai hyn fod yn ddelfrydol i fentrau newydd. Neu, nod mentrau mwy o faint wedi'u seilio ar thema "atyniad" yw cynnig mwy i'w cwsmeriaid, a bydd angen ychydig yn fwy o fuddsoddiad arnynt dros y tymor hir.

<p><b>Ffocws ar Dyfu</b></p>	<p>Menter symlach gyda llai o gyfleusterau, lle y rhoddir y ffocws pennaf ar y cynnyrch. Caiff y busnes ei sefydlu i hyrwyddo llif cyson o gwsmeriaid ac rydych yn fwy tebygol o godi tâl mynediad er mwyn rhwystro'r rhai sy'n dymuno gwastraffu amser ac er mwyn sicrhau proffidoldeb da. Efallai y bydd gennych chi siop fferm er mwyn gwerthu ffrwythau dros ben a chynnyrch lleol annarfodus, a safle picnic gerllaw'r gwelyau Hel eich Hun, a'r cyfleusterau lleiaf sef toiledau, diod oer a hufen iâ.</p>
<p><b>Ffocws ar Atyniad</b></p>	<p>Eich nod fydd cadw'r cwsmeriaid ar y safle am gyfnod mor hir ag y bo modd, felly bydd angen i chi ddarparu digon o gyfleusterau er mwyn cynnig gwerth ychwanegol, megis ystafell de, siop fferm, lle chwarae neu ddrysfa corn melys. Efallai y byddwch yn llai tebygol o godi tâl mynediad, ond gellir gwarantu eich incwm gan amrediad o weithgareddau eraill ar y safle. Mae mentrau Hel eich Hun sy'n Tyfu Pwmpenni yn fwy tebygol o fod yn llwyddiannus yn y lleoliadau hyn.</p>

## Rheoli'r Profiad i Gwsmeriaid

Bydd rheoli'r profiad yn sicrhau bod cwsmeriaid yn mwynhau eu hymweliadau ac y byddant yn fwy tebygol o ddychwelyd, yn ogystal â chael sylw cadarnhaol ar gyfryngau cymdeithasol. Gall marchnata ar-lein fod yn ffordd dda o reoli disgwyladau cyn i gwsmeriaid ymweld â'ch safle, felly bydd manylion da ar eich gwefan, ynghyd â gwybodaeth glir am y ffordd yr ydych yn rhedeg y profiad Hel eich Hun yn gwella'r ymweliadau i gwsmeriaid.



Dylech fod yn agored ac yn glir am y trefniadau prisio a'r costau er mwyn osgoi unrhyw anghytuno wrth y pwynt gwerthu. Efallai y bydd o gymorth cael enghreifftiau cynrychioliadol o'r cynnyrch hefyd, gan ddangos y gwahanol ddsbarthiadau o ran pris, megis pwmpenni y nodir eu pris mewn arddangosiad neu samplau/lluniau o brisiau/pwysau tebygol ffrwythau er mwyn sicrhau bod cwsmeriaid yn dod i'r til yn ymwybodol o'r symiau i'w talu.

Efallai y bydd nifer o gwsmeriaid yn chwilio am gyfleoedd i dynnu lluniau – yn enwedig os bydd plant yn ymweld gyda nhw – felly dylech sicrhau bod rhai manau addas ar gael: mae pentyrrau mawr o bwmpenni neu hen beiriannau fferm (sy'n ddiogel!) yn debygol o fod yn boblogaidd. Gallwch nodi logo eich fferm rywle yn y cefndir (e.e. baneri), gan bod hyn yn gallu cynnig ffordd am ddim o hysbysebu os bydd eich cwsmeriaid yn cynnwys eu lluniau ar gyfryngau cymdeithasol.

## Dewis eich Lleoliad

Gall dewis y safle cywir ar gyfer y cynnyrch Hel eich Hun fod yn hanfodol. Dylai'r pellter rhwng y pwynt gwerthu a'r cyfleusterau i gwsmeriaid (maes parcio, toiledau ac ati) fod mor fyr ag y bo modd er mwyn cyflymu llif y cwsmeriaid trwy'r safle. Os bydd yn rhaid i chi gerdded cryn dipyn o'r safle Hel eich Hun i'r pwynt gwerthu, ceir mwy o risg y caiff ffrwythau eu bwyta cyn eu pwyso a thalu amdanynt! Os oes gennych chi nifer o welyau Hel eich Hun ac rydych yn dymuno agor gwahanol adrannau ar wahanol amserau, dylai'r arwyddion fod yn glir er mwyn tywys cwsmeriaid i'r cyfeiriad cywir, ac efallai y byddwch yn dymuno ystyried rhwystrau symudol er mwyn tywys cwsmeriaid ar lwybr addas i'r gwelyau Hel eich Hun. Os ydych yn tyfu amrediad o gnydau, efallai y byddwch yn dymuno ystyried plannu'r cynnyrch mwyaf gwerthfawr ger eich siop/maes parcio er mwyn cael yr elw uchel.

## Cynllunio Cyfleusterau

Mae bod yn rhan o gyrchfan sy'n atyniad yn golygu cynnig cyfleusterau addas er mwyn sicrhau cymaint o le a hygyrchedd i'ch cwsmeriaid ag y bo modd. Os ydych yn ystyried buddsoddi, efallai bod sicrhau bod gennych chi gyfleusterau parcio a thoiledau (gan gynnwys cyfleusterau newid cewynnau babanod) addas yn un dewis.

Os ydych yn rhedeg sawl busnes ar safle (megis siop ffarm law yn llaw â'r busnes Hel eich Hun), efallai yr hoffech ystyried gwahanu'r gweithgareddau: mae cael pwynt gwerthu penodol ar gyfer y ffrwythau Hel eich Hun yn hwyluso'r trefniadau pan fydd cwsmeriaid yn gadael y safle, heb iddynt orfod llenwi siop fferm nad yw'n addas er mwyn delio â nifer fawr o gwsmeriaid ar yr un pryd.



Mae staff yr un mor bwysig â chyfleusterau. Gall caffi fod yn fuddsoddiad arbennig o dda, yn enwedig os ydych yn targedu cyfleuster Hel eich Hun mewn arddull “atyniad” - bydd hwn yn arbennig o boblogaidd ymhlith teuluoedd sy'n cynnwys plant ifanc, ac fe allai gynnig incwm pan fyddai'r tywydd yn rhwystro cwsmeriaid Hel eich Hun arferol.

## Sicrhau bod eich cyfleuster Hel eich Hun yn dwyn Elw

Ceir amrywiaeth o ffyrdd o sicrhau bod menter Hel eich Hun yn dwyn elw, ond byddai'n well sicrhau eich bod yn cyd-fynd â'ch cwsmeriaid. Ar gyfer ffrwythau haf, efallai bod angen gwneud penderfyniad cychwynol ynghylch a ddylid codi tâl neu beidio. Gall ffi y pen sicrhau isafswm incwm ac fe allai fod yn addas ar gyfer grwpiau teuluol mwy o faint y maent yn annhebygol o brynu symiau mawr o ffrwythau. Efallai na fydd eich cwsmeriaid chi yn hoff iawn o hyn, ond gallech drefnu bod modd iddynt adennill y ffi fynediad yn erbyn cost y ffrwythau y byddant yn eu hel ar ddiwedd yr ymweliad.

Os oes gennych chi amrediad o ffrwythau meddal, gallech ystyried trefnu bod ystod o flychau hel ar gael mewn meintiau sy'n cyfateb â chyfansymiau hel tebygol. Gallwch gynnig bwcedi plastig sy'n nodi enw eich fferm am bris isel a gostyngiad am eu hailddefnyddio er mwyn eu hannog i ddychwelyd. Gyda phwmpenni, gellir graddio'r ffrwyth ar sail maint y diamedr (e.e. gostwng trwy gyfres o dyllau graddio) ond efallai na fydd hyn yn addas ar gyfer cyltiffarau tal.

## Cyfleoedd i Ychwanegu Gwerth

Hyd yn oed oes nad ydych yn rhedeg siop fferm, mae'n bosibl cynnig cynhyrchion ychwanegol o hyd er mwyn gwella gwerthiant. Gallai cardiau ryseitiau a pheccynnau cynhyrchu jam fod yn ddeniadol i gwsmeriaid ffrwythau meddal, a gallent helpu i werthu symiau uwch os bydd gennych chi digonedd o ffrwythau ar ôl cyfnod o dywydd da. Gall cynhwysion eraill fel meringues fod yn ddeniadol i gwsmeriaid hefyd.

Ar gyfer pwmpenni, gall eitemau Calan Gaeaf (e.e. siocledi brawychus) a pheccynnau cerfio pwmpenni fod yn ddeniadol wrth y pwynt gwerthu, er y dylech fod yn ofalus na fyddwch yn gwanhau eich pwynt gwerthu unigryw, sef pwmpenni ffres o'r cae.

Gallai cynnig gweithgareddau eraill fod yn ffordd o sicrhau incwm ychwanegol hefyd a gwella'r profiad i gwsmeriaid. Yn ystod yr haf, gallech gynnig gweithgareddau fel cestyll neidio os oes digon o le gennych, ond gallai'r rhain gael eu his-gontractio i drydydd parti er mwyn osgoi costau ychwanegol os mai dim ond yn ystod cyfnod brig fel y gwyliau ysgol y darparir y rhain.





# TYFU CYMRU

GROW WALES

I fentrau arddull “atyniad”, gall lleoedd chwarae sy'n cynnwys waliau dringo, siglenni ac ati, fod yn arbennig o ddeniadol i deuluoedd.

Byddai modd cynnig lle i gerfio pwmpenni ar y safle am ffi fach, dan oruchwyliaeth staff mewn gwisgoedd – gellir symud meinciau picnic i dwnelau polythen gwag er mwyn defnyddio lle na fyddai'n cael ei ddefnyddio fel arall yn ystod yr adeg honno o'r flwyddyn.

Gall calendr digwyddiadau gynyddu nifer yr ymwelwyr hefyd – barbeciwiau yn ystod yr haf, “Diwrnodau Dychrynlyd” Calan Gaeaf neu ddiwrnodau i'r teulu – gan gynnwys gweithgareddau ychwanegol fel paentio wyneb, anifeiliaid ecsotig neu weithgareddau addas i blant. Gall gweithdai ar gyfer ysgolion, clybiau lleol (e.e. sgowtiaid) neu ynghylch hobïau (garddio, cadw gwenyn) fod yn ffordd o ymgysylltu amrediad o fathau o gwsmeriaid a grwpiau oedran. Er mwyn manteisio i'r eithaf ar ddigwyddiadau, bydd angen i chi drefnu gwledd o gyhoeddusrwydd er mwyn sicrhau bod eich cwsmeriaid yn ymwybodol o'r ffaith eich bod yn trefnu rhywbeth arbennig.

## Beth ydym wedi ei ddysgu?

Os ydych yn ystyried sefydlu atyniad Hel eich Hun neu'n mynd trwy'r broses o sefydlu atyniad Hel eich Hun ar hyn o bryd, sicrhewch eich bod yn gwneud eich gwaith ymchwil a'ch bod yn gwrando ar gyngor. Ac os oes gennych chi atyniad Hel eich Hun yn barod, dylech barhau i ddysgu a gwella'r hyn yr ydych yn ei gynnig.

Rhowch flaenoriaeth i gyfryngau cymdeithasol yn eich gwaith cynllunio...Sut allwch chi fanteisio ar gyfryngau cymdeithasol i hyrwyddo'ch atyniad a'r hyn yr ydych yn ei gynnig? Sut allwch chi annog eich cwsmeriaid i bostio rhywbeth ar gyfryngau cymdeithasol? Sut y caiff eich atyniad ei frandio er mwyn sicrhau ei fod yn cael cymaint o sylw ag y bo modd?

Dylech roi'r pwys mwyaf ar y profiad i'r cwsmer bob amser. Meddyliwch am y daith yr hoffech dywys eich cwsmer arni, yr hyn yr ydych yn dymuno iddynt ei wneud, a'r hyn yr ydych yn dymuno iddynt ei brynu? Defnyddiwch arwyddion, llwybrau ac arddangosiadau er mwyn tywys llif y cwsmeriaid.

Meddyliwch am y pethau bach ychwanegol...beth arall allwch chi ei gynnig? Efallai caffi lle y bydd bwyd a diod lleol ar gael? Ai eitemau ychwanegol i'w prynu megis pecynnau cynhyrchu jam yw hyn? Neilltuwch amser i ystyried yr hyn y mae'ch cwsmeriaid yn ei ddymuno efallai, ac ewch ati i'w gwneud yn hawdd iddynt ei brynu.





**Mawr obeithiwn bod y daflen ffeithiau hon wedi bod o gymorth, ac os felly, cadwch olwg am ein cynyrchiadau nesaf:**

- Sicrhau bod marchnata ar-lein a chyfryngau cymdeithasol yn gweithio ar gyfer eich busnes Hel eich Hun chi
- Cyngor defnyddiol er mwyn cynnal eich atyniad Hel eich Hun

**Yn ddiweddar, cyhoeddodd Tyfu Cymru y byddai'n lansio tri rhwydwaith newydd (Pwmpenni, Ffrwythau Meddal a Ffrwythau Pen Coed) er mwyn cynorthwyo tyfwyr masnachol yng Nghymru trwy ddarparu teithiau astudio, gweithdai, cyngor arbenigol, hyfforddiant a chyfleoedd rhwydweithio. Os oes gennych chi ddiddordeb mewn ymuno â'r rhwydweithiau hyn, cysylltwch â [tyfucymru@lantra.co.uk](mailto:tyfucymru@lantra.co.uk) **neu ffoniwch 01982 552646****