



**Rheoli argyfwng ariannol:
Ai e-fasnach yw'r ateb?**





Boed yn fusnes i fusnes neu'n uniongyrchol i ddefnyddwyr, mae'r duedd i werthu ar-lein wedi cynyddu'n ddramatig oherwydd goblygiadau Covid-19.

Ond, fel unrhyw lwybr i'r farchnad, mae angen i berchnogion busnes feddwl yn ofalus am y costau sy'n gysylltiedig â gwasanaethu'r sianel hon a sicrhau ei bod yn gwneud cyfraniad proffidiol i'r model busnes, yn hytrach na draenio ar adnoddau arian gwerthfawr. Nod y canllaw hwn yw tynnu sylw at y costau dan sylw i helpu busnesau i osod strategaeth brisio broffidiol.



Beth yw'r model e-fasnach gywir ar gyfer eich busnes?

Cyn neidio i mewn i'r hyn a allai, i rai busnesau, fod yn llwybr cymharol anhysbys i'r farchnad, mae'n werth ystyried y ddau fodel sylfaenol ar gyfer gwerthu ar-lein:

- Cludo yn uniongyrchol i ddefnyddwyr heb ddefnyddio cyfryngwyr
- Defnyddio 'agregwyr' i gyrraedd nifer fwy o ddefnyddwyr a all brynu eich cynhyrchion trwy wefan yr agregydd

Yn uniongyrchol i'r defnyddiwr	Anuniongyrchol trwy agregydd
Creu gwefan gyda chyfleuster e-fasnach	Ffi rhestru / tanysgrifiad i werthu ar y platfform
Cyfleuster masnachwyr ar gyfer taliadau ar-lein (ffioedd cardiau credyd?)	Costau cyflawni naill ai trwy anfon yn uniongyrchol o'ch busnes neu'n anuniongyrchol trwy wasanaeth cyflawni
Pecynnu eilaidd i amddiffyn nwyddau wrth eu cludo	Taliadau comisiwn
Costau dosbarthu ee yn uniongyrchol trwy'r Post Brenhinol, negesydd, dan reolaeth tymheredd, ac ati, neu	Costau hyrwyddo
Dosbarthiad anuniongyrchol trwy ganolfan gyflawni	

Efallai y bydd gan eich planhigion neu gynhyrchion eraill briodoleddau penodol hefyd a fydd yn cynnwys costau ychwanegol, er enghraifft:

- A yw'ch planhigion yn arbennig o fregus ac angen amddiffyniad ychwanegol? A oes angen pecynnu cynradd pwrpasol arnoch i ffitio uchderau neu siapiau penodol?
- A pha becynnu eilaidd arall y bydd ei angen arnoch i amddiffyn eich planhigion wrth eu cludo? A oes angen i chi atal difetha rhag priddoedd neu gompost ac amddiffyn rhag tymereddau eithafol yn y gadwyn gyflenwi fel rhew neu olau haul uniongyrchol am gyfnodau hir





Gosod strategaeth brisio ar gyfer gwerthu ar-lein

Er nid bwriad hwn yw bod yn ganllaw ar “sut i werthu ar-lein”, mae angen rhoi ystyriaeth i sut rydych chi’n gwerthu ar-lein pan rydych yn cynllunio’ch strategaeth brisio.

Yn syml, fe allech chi gael gwefan sy’n hyrwyddo rhif ffôn eich busnes: rydych chi’n derbyn archebion ffôn, yn cymryd taliad electronig ac yna’n anfon archebion trwy’ch swyddfa bost lleol. Fodd bynnag, efallai nad hon yw’r ffordd fwyaf effeithlon o werthu ar-lein. Mae ffyrdd eraill yn cynnwys:

- Tudalennau gwerthu ar Facebook gan ddefnyddio Shopify neu ddim ond yn cysylltu â gwefannau e-fasnach eraill
- Integreiddio e-fasnach i’ch gwefan a defnyddio’ch system talu cardiau masnach
- Ychwanegu swyddogaeth e-fasnach bwrpasol neu rhestru ar safle agregwyr presennol

Pa bynnag ddull y byddwch chi’n penderfynu sy’n orau i’ch busnes, mae angen i chi allu cyfrifo’ch elw gros fel y byddech chi petaech chi’n ystyried unrhyw sianel arall.

Cofiwch: mae gan Tyfu Cymru adnoddau pellach ar ‘sut i werthu ar-lein’ ar gael ar eu [hwb_gwybodaeth](#).

Rhai awgrymiadau ar gyfer gosod eich pris gwerthu

- Os yw eich prif sianel werthu yn gyfanwerthol ar hyn o bryd, byddwch yn ymwybodol o brisiau manwerthu eich cwsmeriaid cyfanwerthol; peidiwch â chael eich temptio i dandorri'r pris y maen nhw'n ei werthu fel arfer - nid ydych chi eisiau cynhyrfu'ch partneriaid sianel / cwsmeriaid masnach bresennol trwy ymddangos fel eich bod yn tanseilio eu gwerthiant.
- Mae galw ac argaeledd tymhorol yn cael eu hadlewyrchu'n deg yn y pris; cofiwch mai un ffordd o reoli galw yw prasio yn unol â hynny.
- A yw (neu a wnaeth, cyn Covid-19) eich pris cyfanwerthol yn rhoi elw boddhaol i chi? Os felly, yn ddelfrydol dylai eich pris ar-lein ychwanegu gwerth pellach at eich gwerthiannau.
- Gwiriwch y “gwerth ychwanegol” ar-lein trwy ddefnyddio'r templed syml hwn (rydym wedi defnyddio ffigurau dychmygol i ddangos):

a	Pris ar-lein arfaethedig (cyfartal neu ychydig yn fwy na phrisiau manwerthu)	10.00
b	Pris cyfanwerthol sefydledig	6.00
$c=a-b$	Ychwanegiad ar-lein (y maint rydych chi wedi'i ychwanegu ar-lein)	4.00
d	Costau dosbarthu (deunyddiau pecynnu a llafur, postio ac ati)	1.50
e	Costau platform (os cânt eu defnyddio e.e. Amazon neu Shopify ac ati)	1.00
f	Costau trafodion (cardiau credyd / debyd, Paypal ac ati)	0.50
$g=d+e+f$	Costau ar-lein (Y costau uniongyrchol sy'n gysylltiedig â'r gwerthiannau hyn)	3.00
$h=c-g$	Gwerth ychwanegol ar-lein (Y gwerth ychwanegol rydych chi'n ei gyflawni trwy'r sianel hon)	1.00

Nawr, amcangyfrifwch eich cyfeintiau ar-lein a bodlonwch eich hun bod gennych obaith rhesymol o adfer eich costau sefydlu ar-lein o leiaf e.e. siop ar-lein.

Yn olaf, gair am risgiau a rheoliadau

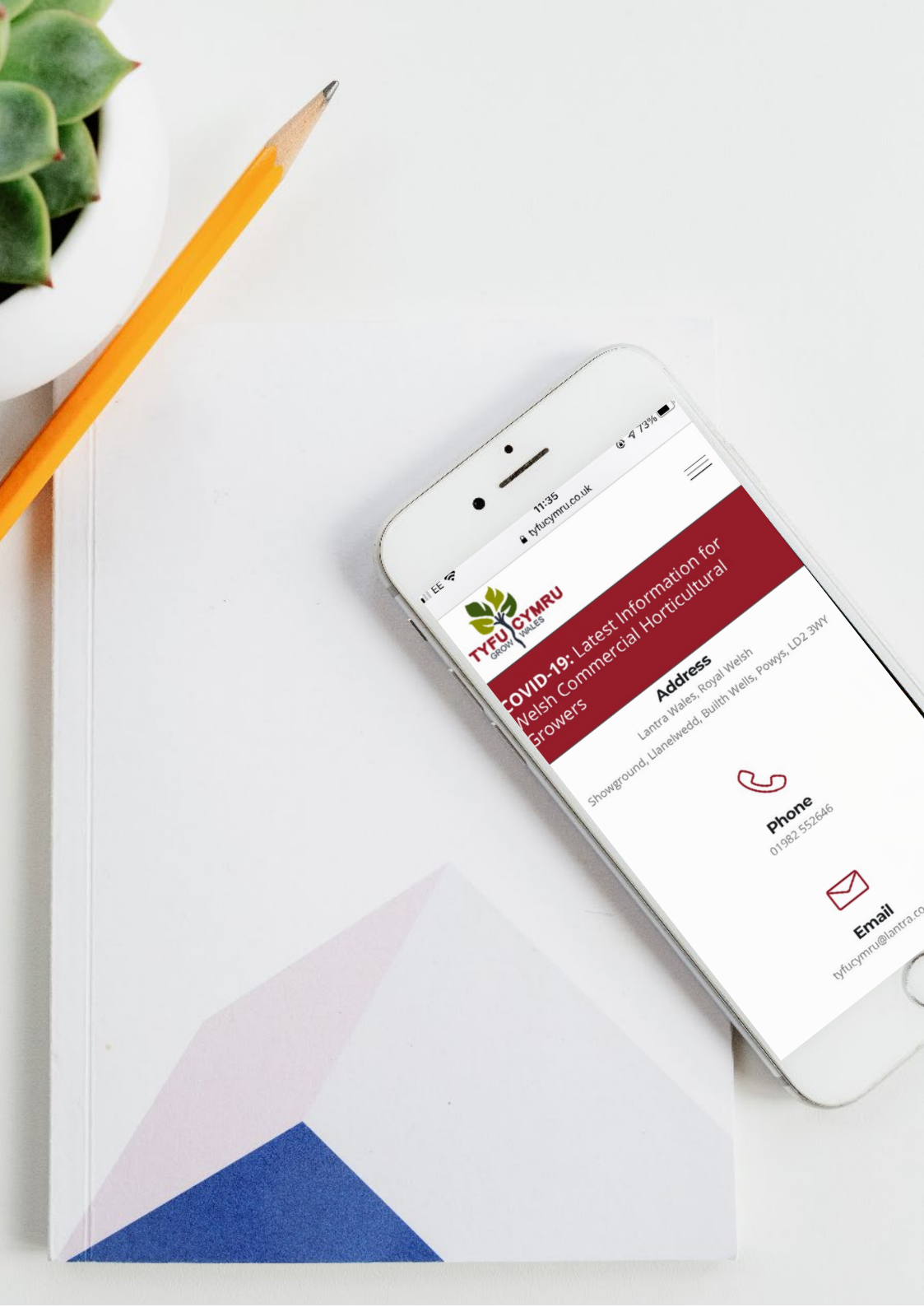
Mae nifer o reoliadau yn ymwneud â gwerthu ar-lein, a dylech gymryd cyngor ac arweiniad priodol. Darganfyddwch fwy yma:

<https://www.gov.uk/online-and-distance-selling-for-businesses>

Cofiwch, mae angen pasbort planhigyn hyd yn oed i gwsmeriaid sy'n prynu at ddefnydd personol os ydych chi'n cyflenwi trwy gyfrwng gwerthiannau trwy contract pellter, er enghraifft os ydych chi'n gwerthu ar-lein. Darganfyddwch fwy yma:

<https://www.gov.uk/guidance/importing-and-exporting-plants-and-plant-products-from-1-january-2021>





Camau nesaf?

I gael y wybodaeth ddiweddaraf am gymorth ariannol fel benthychiadau a grantiau a ddarperir gan y llywodraeth i fusnesau y mae Covid-19 yn effeithio arnynt, ewch i:

<https://businesswales.gov.wales/coronavirus-advice/support/financial-support-and-grants>

Os hoffech drafodaeth gyfrinachol ar unrhyw agweddau ariannol ar eich busnes, e-bostiwch: tyfucymru@lantra.co.uk

Gwylwch ein gweminar ar Ddeall E-fasnach:

<https://www.tyfucymru.co.uk/home/knowledge-hub/webinars-videos/understanding-ecommerce-how-to-make-the-most-of-your-online-offer/>

I gael rhagor o wybodaeth am Tyfu Cymru ewch i:

<https://www.tyfucymru.co.uk/>