

CANLLAW FESUL CAM AR BARATOI
cynllun busnes i fusnes
cymunedol gwledig



Contents

Cyflwyniad	3
Beth yw cynllun busnes?	4
Pam mae angen cynllun busnes?	5
Ble i ddechrau?	6-7
Help a chyngor	8
Pa mor bell ymlaen y dylem gynllunio?	9
Beth ddylem ei gynnwys yn ein cynllun busnes?	10
1. Cenhadaeth, nodau acamcanion	11-12
2. Y sefydliad a'i aelodaeth	13-14
3. Cynhyrchion, gwasanaethau a gweithgareddau	15
4. Marchnadoedd a strategaeth marchnata	16-17
5. Dadansoddi'r gystadleuaeth	18
6. Adnoddau a chostau	19-20
7. Rhag-weld lefelau refeniw	21-23
8. Targedau, allbynnau, canlyniadau ac effeithiau .	24-25
9. Dadansoddi risgiaus	26-27
10. Y gyllideb	28-30
Sut i gyflwyno'ch cynllun busnes	31-32
Rhestr termau	33

Cyflwyniad

Os ydych chi'n gobeithio sefydlu busnes cymunedol gwledig, yn yr un ffordd â busnesau o bob math, bydd angen i chi gael cynllun busnes ymarferol a dibynadwy.

Bydd y canllaw fesul cam hwn yn helpu'ch grŵp i ysgrifennu'ch cynllun busnes drwy egluro:

- pam mae angen cael cynllun,
- sut i fynd ati gyda phroses y cynllun busnes (mewn 10 cam),
- beth i'w gynnwys yn y cynllun ysgrifenedig,
- sut i'w gyflwyno.

Mae'n cynnwys offer defnyddiol fel templedi ar gyfer cyflwyno rhagolygon ariannol eich prosiect, sef rhagamcan rhesymol o faint o arian fydd yn cael ei godi a'i wario, a pha bryd.

Defnyddir rhai geiriau technegol anghyffredin mewn perthynas â chynlluniau busnes, felly mae rhestr hwylus o dermau ar ddiwedd y canllaw hwn i'ch helpu i ddeall eu hystyr.

I gael rhagor o help a chynghor ar sefydlu busnes cymunedol gwledig, gweler y ddogfen gysylltiedig:

How to set up a rural community business.

Lluniwyd y canllaw hwn yn rhan o waith Plunkett UK i gynorthwyo cymunedau gwledig sy'n ystyried ffyrdd i achub neu sefydlu gwasanaeth drwy berchnogaeth gymunedol.

Mae'r canllaw hwn yn ategu gwasanaeth cynghori craidd Plunkett; i gael rhagor o help a chymorth i sefydlu busnes cymunedol, neu os hoffech gael mwy o wybodaeth am y manteision o ddod yn aelod o Plunkett, anfonwch e-bost i info@plunkett.co.uk neu ffoniwch ni ar 01993 630022 neu ymweld â'n gwefan yn www.plunkett.co.uk.

Mae'r wybodaeth yn y canllaw hwn wedi'i darparu at ddibenion gwybodaeth gyffredinol yn unig ac nid yw'n cymryd lle cyngor proffesiynol ar faterion cyfreithiol, treth neu gyfrifyddu. Mae Plunkett UK yn ymdrechu i gadw ei gymorth ysgrifenedig a geiriol yn gywir a chyfredol ac nid ydym yn datgan barn nac yn gwneud gwarantau o unrhyw fath. Felly bydd unrhyw ddibyniaeth ar y wybodaeth hon yn digwydd ar eich menter eich hun yn unig.



Beth yw cynllun busnes?

Mae cynllun busnes ysgrifenedig yn egluro sut bydd eich grŵp yn sefydlu, yn rhedeg ac yn datblygu gweithgarwch busnes penodol, neu gyfres o weithgareddau, dros gyfnod penodedig. Bydd yn egluro beth rydych yn ceisio ei gyflawni drwy eich busnes, a sut byddwch yn gwybod eich bod wedi'i gyflawni.

Beth bynnag fydd maint eich busnes cymunedol gwledig, bydd angen i chi lunio cynllun busnes fel y bydd eich aelodau, cefnogwyr, buddsoddwyr, benthycwyr, cyllidwyr a chwsmeriaid yn gallu deall beth rydych am ei wneud, sut rydych am ei wneud, pam mae'n bwysig a pha wahaniaeth a wnaiff i'ch cymuned.



Pam mae angen cynllun busnes?



Drwy lunio cynllun busnes, bydd eich grŵp llywio neu bwyllgor rheoli mewn lle gwell i allu datblygu cyd-ddealltwriaeth o'ch syniad busnes, sut y gallwch chi ei egluro i bobl eraill, a sut byddwch yn ei gyflawni er mwyn cwrdd â'r galw gan gwsmeriaid yn 'eich marchnad'.

Wrth ysgrifennu cynllun busnes, bydd angen disgrifio beth allai ddigwydd yn yr amgylchiadau lle rydych yn gweithredu. Bydd gofyn i chi ystyried sut y gallech orfod addasu i newid yn eich amgylchiadau, eich diogelu'ch hun rhag risgiau, a manteisio ar unrhyw gyfleoedd a allai godi. Mae'n bwysig cael cynllun busnes i ddangos bod yr hyn sy'n cael ei gynnig yn rhywbeth dichonol a chynaliadwy: dyma pam bydd sefydliadau sy'n ariannu neu'n buddsoddi yn gofyn am gynllun busnes fel arfer cyn penderfynu a fyddant yn eich cefnogi.

Mae proses y cynllun busnes hefyd yn helpu gwahanol grwpiau o bobl sy'n cael eu heffeithio gan eich busnes cymunedol (y rhanddeiliaid) i gytuno i gefnogi'ch syniad busnes. Mae hefyd yn dangos y llwybr i chi at ben y daith ac yn darparu cyfres o feincnodau i fesur eich cynnydd ar hyd y ffordd. Mae'n hollbwysig bod proses y cynllun busnes yn un effeithiol: os methwch chi â chynllunio, fe allech chi fethu'ch hun.

Ble i ddechrau?

Bydd yn cymryd amser, wrth gwrs, i ddatblygu ac ysgrifennu cynllun busnes manwl a dibynadwy – nifer o ddiwrnodau yn hytrach nag oriau yn aml. Bydd angen i chi roi digon o amser, egni ac adnoddau, ond fe all hefyd fod yn brofiad dysgu difyr a buddiol i chi, eich grŵp a'ch cymuned.

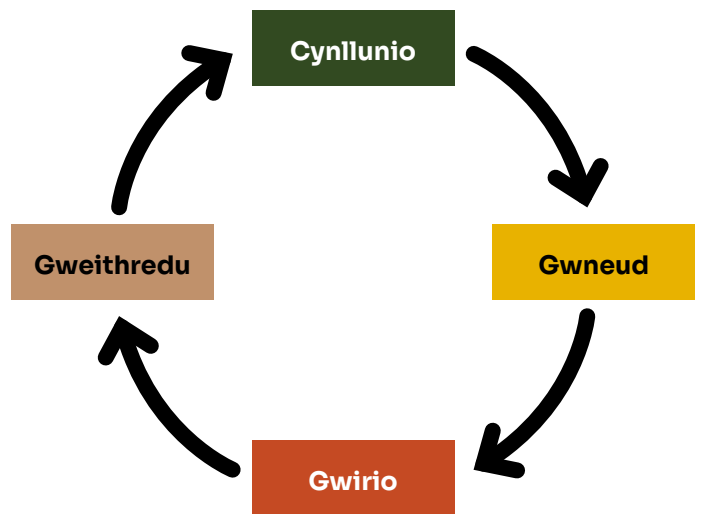
Bydd y cam cyntaf, sef amlinellu'r cynllun a chasglu syniadau pawb, yn cymryd ychydig o ddiwrnodau. Fe all gymryd sawl wythnos i dynnu'r holl wybodaeth at ei gilydd, yn enwedig os nad ydych wedi dechrau'ch ymchwil i'r farchnad eto.

Bydd eich cynlluniau a rhagolygon ariannol yn datblygu dros amser wrth i fwy o wybodaeth ddod i law, ond gallwch wneud rhai cyfrifiadau sydyn 'ar gefn amlen' i'ch helpu i benderfynu a yw'n debygol y bydd eich busnes cymunedol yn gallu bod yn ariannol gynaliadwy dros amser.

Cydweithiwch fel grŵp, gan ddilyn y canllaw hwn fesul cam, i drafod rhannau allweddol y cynllun. Un gweithgarwch effeithiol yw rhedeg gweithdy gydag aelodau'ch grŵp, gan nodi syniadau a meddyliau pawb ar siart droi.

Mae'n hollbwysig cael tîm effeithiol i lunio'r cynllun busnes ond bydd yn syniad da i chi gael un person sydd â'r cyfrifoldeb cyffredinol am ddrafftio cynnwys y cynllun. Fel hyn, gallwch sicrhau bod y drafft yn glir ac yn rhesymegol. Bydd yn bwysig bod yr un sy'n cael ei enwebu'n gallu ysgrifennu'n dda fel y bydd y cynllun ei hun yn hawdd ei ddeall.

Bydd yn bwysig dal ati i ddiwygio'r cynllun ar y gwahanol gamau wrth ei ddatblygu, fel y bydd yn parhau i adlewyrchu'r amrywiaeth barn yn eich grŵp ac unrhyw newid yn yr amgylchiadau. Mae proses busnes Cylch Deming **Cynllunio, Gwneud, Gwirio, Gweithredu** yn un ddefnyddiol i'w dilyn wrth ddatblygu'ch cynllun.



Byddwch yn barod i dreulio amser ar y camau adolygu er mwyn rhoi prawf iawn ar eich cynllun. Bydd angen i bob drafft gael ei adolygu gan gynifer â phosibl o aelodau'ch grŵp. Gallai fod o gymorth i chi weithio'n ôl o'r dyddiad rydych chi wedi'i bennu ar gyfer cwblhau'ch cynllun busnes wrth benderfynu ar amserlen ar gyfer gweithgareddau a chyfarfodydd.

Dyma un enghraifft o fframwaith ar gyfer proses **Cynllunio, Gwneud, Gwirio, Gweithredu** i lunio'ch cynllun busnes. Gallwch ei ddefnyddio i gynllunio'r amserlen ar gyfer pob cam:

Wythnos 1	1. Ffurio'r grŵp llywio (neu bwyllgor rheoli) cyntaf,
Cynllunio Wythnos 2	2. Sefydlu is-grŵp cynllun busnes o dri i bump o aelodau, yn cynnwys un sydd â sgiliau ysgrifennu da, ac ethol y Cadeirydd. 3. Pennu rôl pob aelod o'r is-grŵp, penderfynu pa mor aml y bydd yn cwrdd, sut bydd yn cyfathrebu rhwng cyfarfodydd, a sut bydd yn adrodd ar ei gynnydd. 4. Dylai'r is-grŵp lunio fframwaith penderfynu effeithiol, sef rhestr o'r holl feysydd lle bydd angen gwneud penderfyniadau, yn dangos sut byddant yn cael eu gwneud.
Gwneud Wythnos 3	5. Trefnu gweithdy gyda'r holl aelodau a rhanddeiliaid i drafod a gwneud penderfyniadau ar yr agweddau allweddol ar eich cynllun busnes.
Gwneud Wythnos 4	6. Llunio drafft cyntaf wedi'i seilio ar ddeunydd sydd wedi'i gynhyrchu o ganlyniad i'r penderfyniadau, gyda gwybodaeth ychwanegol os yw ar gael, e.e. ystadegau am benderfyniadau cynllunio yn y gymuned, lefelau amddifadedd yn yr ardal, ymgynghori â'r gymuned ac ymchwil i'r farchnad.
Gwirio Wythnos 5	7. Cyflwyno'r drafft cyntaf i'r grŵp llywio neu bwyllgor rheoli cyfan a chael adborth gan yr aelodau.
Gweithredu Wythnos 6	8. Gwneud y newidiadau a diwygiadau sy'n angenrheidiol.
Wythnos 7+	9. Ailadrodd y broses adolygu a diwygio'r cynllun yn ôl yr angen. 10. Llunio cynllun terfynol sy'n cynnwys y diwygiadau.
Yr wythnos olaf	11. Cyflwyno'r Crynodeb Gweithredol (sy'n cael ei ysgrifennu ddiwethaf bob tro!) o'r fersiwn derfynol i'r grŵp llywio neu bwyllgor rheoli cyfan.

Help a chyingor

Yn aml bydd grwpiau'n gweithio gyda chynghorydd allanol i'w helpu i lunio cynllun busnes. Yn ôl pa setiau sgiliau sydd gan aelodau'ch grŵp llywio, gallech benderfynu mai'r peth gorau fyddai cael cymorth sylweddol wrth ddilyn proses y cynllun busnes, neu gallech ofyn i gynghorydd ddarparu adborth ar gynllun sydd wedi'i lunio'n barod gan eich grŵp. Mae rhai sefydliadau elusenol, yn cynnwys Plunkett, yn darparu cymorth cynghori wedi'i ariannu'n llawn i fusnesau cymunedol, felly gofalwch eich bod yn edrych ar yr holl opsiynau sydd ar gael i chi. Os nad yw cymorth wedi'i ariannu ar gael, mae'n bosibl y bydd angen i grwpiau dalu'n uniongyrchol i gynghorydd neu ymgynghorydd i ysgrifennu'r cynllun neu helpu i'w lunio.

Bydd cynghorydd cymwys yn dod ag elfen o allu a gwybodaeth arbenigol i broses y cynllun busnes nad yw ar gael gan aelodau'r grŵp. Dylai'r cynghorydd hwyluso datblygiad y grŵp er mwyn eich galluogi i greu'ch cynllun busnes eich hun, a'i arddel, yn hytrach na dim ond ei ysgrifennu ar eich rhan.

Os oes angen i chi gymryd ymlaen cynghorydd neu ymgynghorydd, dilynwch y canllawiau arferion da hyn:

- Lluniwch ddatganiad ysgrifenedig byr yn nodi beth yn union rydych am ei gael ac o fewn pa gyfnod.
- Gofynnwch i'r cynghorydd anfon cynnig ysgrifenedig atoch o'r hyn y bydd yn ei ddarparu mewn ymateb i'r datganiad a beth fydd cost y gwaith hwn, gan nodi'n glir unrhyw ffioedd neu daliadau ychwanegol.
- Gofalwch fod y cynghorydd rydych yn ei gymryd ymlaen yn un sydd â phrofiad o gynorthwyo busnesau cymunedol a'i fod yn gallu darparu tystlythrau os gofynnwch amdanynt.
- Cyn dechrau cydweithio, gwnewch gytundeb ysgrifenedig yn nodi beth sy'n cael ei ddisgwyl gan y ddwy ochr a beth fyddai'n digwydd pe byddai anghydfod rhngoch chi.
- Gofalwch fod y cynnydd yn cael ei fonitro'n rheolaidd.
- Sicrhewch fod diwedd y broses cynghori wedi'i ddiffinio'n glir, fel na fyddwch yn mynd yn rhy ddibynnol ar y cynghorydd.



Pa mor bell ymlaen y dylem gynllunio?



Weithiau bydd cyfnod y cynllun busnes yn cael ei alw'n 'orwel cynllunio'. Fel arfer, bydd grwpiau'n ysgrifennu cynlluniau busnes ar gyfer tair i bum mlynedd: os bydd y cyfnod yn hirach, byddai'r cynllun yn gallu troi'n un damcaniaethol gan ei bod yn anodd bod yn sicr wrth geisio rhag-weld y tymor hir.

Os oedd y cyfnod yn fyrrach, byddai'r cynllun yn debycach i gynllun gweithredu tymor byr. Mae cynlluniau busnes pum mlynedd yn fwy derbyniol gan rai sefydliadau sy'n darparu grantiau ac yn rhoi benthyg arian i fentrau cymdeithasol, felly mae'n bwysig gwirio beth mae'r sefydliadau hyn yn disgwyl ei weld cyn gwneud rhagolygon ariannol a gwneud cais am grantiau penodol. Os oes angen i chi godi cyllid buddsoddi drwy gyfranddaliadau cymunedol, er enghraifft, mae'n debygol y bydd angen cynllunio mwy na thair blynedd i'r dyfodol er mwyn pennu'r cyfnod pryd y gallai'r cyfranddaliadau hynny gael eu tynnu'n ôl.

Ar ôl llunio cynllun busnes tair neu bum mlynedd, bydd angen ei ddiweddarau bob blwyddyn a datblygu un newydd yn y pen draw ar ddiwedd cyfnod y cynllun. Drwy ailedrych ar y cynllun bob blwyddyn, byddwch yn gweld pa mor gywir oedd y rhagolygon a wnaethoch a lle bydd angen i chi addasu'r cynllun at y dyfodol.

Beth ddylem ei gynnwys yn ein cynllun busnes?

Mae'n bwysig bod y cynllun busnes yn ymwneud yn benodol â'ch cymuned a'ch amgylchiadau'ch hun. Nid oes rheolau o ran nifer y geiriau neu beth ddylid ei gynnwys. Fodd bynnag, dylech geisio sicrhau ei fod mor gywir a chryno â phosibl fel y bydd yn hawdd ei ddeall ac yn helpu pobl i wneud penderfyniadau ynghylch buddsoddi neu gefnogi'ch cynnig.

Dyma rai pethau y dylid eu cynnwys ym mhob cynllun busnes:

- 1. Eich cenhadaeth, nodau ac amcanion:** Beth rydych yn ceisio ei gyflawni? Beth yw'r anghenion rydych yn gobeithio eu diwallu?
- 2. Eich sefydliad:** Pwy sy'n ymwneud â'i redeg? Beth yw cefndir y grŵp, ei hanes a'i lwyddiannau? Sut bydd y busnes cymunedol yn gweithio? Beth mae bod yn aelod yn ei olygu?
- 3. Eich cynhyrchion, gwasanaethau a gweithgareddau:** Beth yn union fyddwch yn ei wneud/cynhyrchu/gwerthu? Sut mae'n dod â lles i'r gymuned?
- 4. Eich marchnad a'ch strategaeth:** A yw'r syniad busnes yn un da? Beth yw'r sylfaen gwsmeriaid arfaethedig a pha dystiolaeth sydd gennych y gallwch lwyddo yn y farchnad hon?

- 5. Pwy sy'n cystadlu â chi:** Pwy ydyn nhw a beth yw eu cryfderau a'u gwendidau o'u cymharu â'ch cynnig chi?
- 6. Yr adnoddau sydd eu hangen i gychwyn y busnes:** Pa nifer o bobl fydd eu hangen? Pa fath o gyfleusterau sydd eu hangen arnoch? Beth fydd y gost? O ble daw'r arian hwn? Sut byddwch yn codi cyllid buddsoddi?
- 7. Eich refeniw:** Faint o'ch cynhyrchion neu wasanaethau rydych yn bwriadu ei werthu? Beth yw'r amcangyfrif o'ch incwm? A fyddwch yn gwneud elw, a pha bryd?
- 8. Eich targedau, allbynnau a chanlyniadau:** Beth yw'ch diffiniad o lwyddiant? Sut byddwch yn mesur canlyniadau'ch gwaith (er enghraifft, nifer y bobl a fydd yn elwa ohono)?
- 9. Y risgiau rydych yn eu hwynebu:** Beth yw'r rhain a sut byddwch yn eu rheoli neu eu lliniaru? Beth yw'r atebolrwydd sydd gan fuddsoddwyr ac aelodau?
- 10. Eich cyllideb:** Rhagolygon ariannol manwl ar gyfer cynnig eich busnes cymunedol.

Y 10 maes hwn yw'r elfennau hanfodol ym mhob cynllun busnes, er y bydd hefyd yn ddefnyddiol cynnwys (mewn atodiadau o bosibl):

- Amserlen fanwl ar gyfer cwblhau'r prosiect
- Bywgraffiadau byr o aelodau'ch tîm
- Rhestr o unrhyw sefydliadau rydych yn gweithio gyda nhw
- Crynodeb o'r strategaethau a pholisïau ar lefel genedlaethol, sirol neu leol a allai effeithio ar eich busnes.

Byddwn yn edrych yn awr ar bob un o'r 10 elfen hanfodol hyn yn ei thro. Pwrpas y broses fesul cam hon yw gosod y sylfeini i'ch cynllun busnes. Byddai'r cynllun ysgrifenedig yn gallu edrych yn eithaf gwahanol ond, yn gyntaf, mae angen i chi ddeall pob agwedd ar eich busnes a chasglu gwybodaeth ar gyfer y ddogfen ddrafft.



Cam 1. Cenhadaeth, nodau ac amcanion

Rhaid i'ch grŵp bennu cenhadaeth, nodau ac amcanion clir i'ch busnes cymunedol er mwyn diffinio beth yn union y mae'r busnes yn bwriadu ei gyflawni a sut bydd yn mynd ati i wneud hynny. Byddwch hefyd yn disgrifio ethos ac egwyddorion sylfaenol eich sefydliad mewn ffordd sy'n hawdd ei deall gan bobl eraill.

Byddai'r pum blaenoriaeth yn strategaeth Plunkett yn gallu'ch helpu i bennu rhai pethau yn eich cenhadaeth, nodau ac amcanion:

- A fydd eich busnes yn helpu i ddarparu gwasanaethau ac amwynderau y mae'ch cymuned yn eu gweld yn bwysig ac yn angenrheidiol?
- Sut byddai'ch busnes cymunedol yn sbarduno'r economi leol drwy gadwyni cyflenwi lleol?
- A fyddwch yn creu gwell mynediad at gyflogaeth a hyfforddiant a chyfleoedd i wirfoddoli, yn aml drwy gynorthwyo pobl sydd wedi'u cau allan o'r farchnad lafur?
- Beth wnaiff eich busnes cymunedol i helpu i ddelio â newid hinsawdd drwy ddarparu mentrau amgylcheddol gynaliadwy?
- Sut mae'ch busnes cymunedol yn hyrwyddo cydraddoldeb, amrywiaeth a chynhwysiant drwy greu mannau diogel a chroesawgar i bawb yn eich cymuned?

Drwy ateb y cwestiynau hyn, bydd yn haws i chi ddangos sut mae'ch busnes cymunedol yn gallu dod â budd i'r cyhoedd a chael effaith gymdeithasol. Wrth wneud yr atebion i'r cwestiynau hyn yn rhan o'ch cynllun busnes a'u cysylltu â'r flaenoriaeth berthnasol yn strategaeth Plunkett, byddai hynny'n gallu'ch helpu i sicrhau grantiau, codi arian a chael tystiolaeth o'ch effaith gymdeithasol.

Pam mae'ch grŵp neu fusnes yn bodoli fydd ei **Genhadaeth**; **Beth** mae'r grŵp yn ceisio ei gyflawni fydd ei **Nodau**; a **Sut** bydd y grŵp neu fusnes yn gwneud pethau fydd ei Amcanion.



Cenhadaeth

Er enghraifft, efallai mai'r **genhadaeth** i siop sy'n eiddo i'r gymuned fyddai:

Sicrhau bod bwyd fforddiadwy o ansawdd da ar gael yn rhwydd i'r gymuned leol.

Yn syml, dyma ei phwrpas.

Nodau

Nodau'r genhadaeth hon yw:

Recriwtio a chynnal tîm o wirfoddolwyr i redeg y siop gymunedol.

Cynnig cyflogaeth ran-amser i unigolion yn y gymuned leol.

Creu canolbwynt i'r gymuned lle bydd pobl leol yn gallu cwrdd â'i gilydd.

Gwella cydlyniant cymunedol drwy gynnig aelodaeth a chynnwys pobl leol mewn busnes sy'n eiddo i'r gymuned.

Rhwng tri a phump yw'r nifer o nodau sy'n ddelfrydol – os oes gormod o nodau, byddai'ch prosiect yn gallu ymddangos yn rhy gymhleth ac anodd ei gyflawni; os nad oes digon, byddai'r prosiect yn gallu ymddangos yn gyfyng o ran ei ffocws a'i weithgareddau.

Amcanion

Nawr gallwch bennu'r amcanion sy'n deillio o bob un o'r nodau. Bydd hyn yn ffordd i ddiffinio'r prosiect yn glir. Er enghraifft, rhai amcanion posibl wrth geisio cyflawni'r nod o recriwtio a chynnal tîm o wirfoddolwyr yw:

- **Rhedeg o leiaf bedwar digwyddiad rhwydweithio cymdeithasol bob blwyddyn i hyrwyddo cyfleoedd i wirfoddoli**
- **Recriwtio o leiaf 10 o wirfoddolwyr bob blwyddyn**
- **Cynnig rhaglen bum diwrnod o sesiynau cynefino a hyfforddi i bob gwirfoddolwr**
- **Darparu sesiwn gymorth dan oruchwyliaeth i bob gwirfoddolwr unwaith y mis.**

Mae acronym enwog yn cael ei ddefnyddio ar gyfer gosod amcanion da – dylent fod yn rhai **CAMPUS**:

Cyraeddadwy – dylech osod amcanion sydd o fewn cyrraedd ac, unwaith y byddwch wedi'u cyflawni, gallwch osod amcan newydd. Bydd hyn yn rhannu'r daith yn nifer o gamau bach ymarferol.

Amserol – dylech bennu terfyn amser ar gyfer pob amcan.

Mesuradwy – mae angen geirio amcanion mewn termau y mae'n bosibl eu cyfrif neu eu mesur: os na allwch fesur y canlyniadau, sut y gallwch wybod eich bod wedi'u cyflawni.

Penodol – wedi'u geirio'n syml ac yn fanwl fel bod pawb yn gallu eu deall.

Uchelgeisiol – dylai'r amcanion fod yn rhai sy'n dangos uchelgais.

Synhwyrol – yn gysylltiedig â bod yn gyraeddadwy, fe ddylai'r amcanion fod yn rhai synhwyrol bob amser.

Bydd eich targedau busnes yn codi o'r amcanion hyn (gweler Cam 8 Targedau, allbynnau, canlyniadau ac effeithiau). Mae'r ymarfer hwn yn bwysig o ran dangos sut byddwch yn rhedeg eich busnes cymunedol. Efallai na fyddwch yn dewis cynnwys yr holl fanylion a gasglwyd ar y cam hwn yn eich cynllun busnes ysgrifenedig ond, drwy ddiffinio'ch cenhadaeth, nodau ac amcanion tua dechrau'r broses cynllunio, byddwch yn gosod sylfaen gadarn. Gan fod busnes cymunedol yn fusnes cymdeithasol yn y bôn, rydych hefyd yn paratoi'r ffordd i ddangos eich effaith gymdeithasol.



Cam 2. Y sefydliad a'i aelodaeth

Drwy dreulio ychydig o amser yn trafod y cwestiynau canlynol, bydd modd i chi benderfynu pa strwythur sefydliadol a chyfreithiol a fyddai orau i'ch busnes cymunedol:

- **Pwy fydd yn gysylltiedig â'r busnes cymunedol ac ym mha ffordd y byddant yn cyfrannu i'w lwyddiant?**
- **Sut mae'ch grŵp yn ffitio i mewn yn y gymuned y mae'n bwriadu ei gwasanaethu?**
- **Pwy sy'n ymgymryd â chyfrifoldebau yn y busnes?**
- **Sut bydd yn cael ei redeg yn fewnol a beth fydd y cysylltiadau rhyngddo a'r aelodau, cwsmeriaid, cynhyrchwyr, cyflenwyr ac unrhyw grŵp arall?**
- **Pwy yw'r holl randdeiliaid yn y busnes a beth yw eu perthynas â'r busnes (ystyr 'rhanddeiliad' yw unrhyw un y mae gweithgareddau'r sefydliad yn effeithio arno)?**
- **O ble daw'ch aelodau a beth fydd yn cymell pobl i ymuno?**

Gofalwch fod gennych chi'r bobl iawn sydd â'r setiau sgiliau iawn yn eich grŵp llywio i gyflawni'r gwaith sydd angen ei wneud. Efallai y byddwch yn gweld bod 'sgiliau trosglwyddadwy' gan bobl er nad oes ganddynt brofiad uniongyrchol o fod yn rhan o fusnes cymunedol. Bydd y gweithgarwch hwn yn eich helpu i ddiffinio a disgrifio'r strwythur llywodraethu a'r model busnes.

Yr aelodau yw'ch ased mewnol pwysicaf, a'r unig rai sy'n bwysicach yw'ch cwsmeriaid, sef eich ased allanol pwysicaf. Bydd angen sicrhau eich bod yn dewis y ffurf gyfreithiol fwyaf addas i'ch busnes cymunedol, un a fydd yn sicrhau'r cydbwysedd gorau rhwng anghenion y busnes a pherchnogaeth a rheolaeth y busnes.

Gall fod yn anodd dewis rhwng y gwahanol ffurfiau cyfreithiol gan fod eu strwythurau, rheoliadau a gofynion adrodd i gyd yn wahanol. Mae'n bwysig cymryd amser i gael cyngor ac ystyried nid yn unig sut bydd y busnes yn cael ei redeg, ond hefyd sut bydd y sefydliad yn gwneud penderfyniadau a sut bydd aelodau'n gallu dylanwadu a rheoli beth sy'n digwydd.

Asesiad a Dadansoddiad SWOT

Bydd dadansoddiad o'r **Cryfderau, Gwendidau, Cyfleoedd a Bygythiadau** (SWOT) yn eich helpu i asesu a yw'r grŵp a'ch sefydliad yn 'addas i'w diben'. Mae Cryfderau a Gwendidau yn ffactorau mewnol yn eich grŵp neu fusnes, a Chyfleoedd a Bygythiadau yn ffactorau allanol.

Cryfderau yw'r pethau sy'n gwneud eich grŵp yn arbennig. Gallant gynnwys y pethau unigryw rydych yn eu cynnig i'r gymuned, eich dull ariannu a sgiliau'r grŵp llywio, y pwyllgor rheoli a/neu'r tîm staff.

Gwendidau yw'r meysydd lle nad oes gan eich busnes gymaint o adnoddau. Gallwch adnabod eich gwendidau drwy edrych ar sefydliadau eraill a chymharu/gwrthgyferbynnu eu cryfderau â'r rhai sydd gennych chi. Byddai'r gwendidau'n gallu cynnwys sgiliau busnes gwan, diffyg mynediad at gyllid, eich lleoliad neu ddiffyg cyhoeddusrwydd.

Cyfleoedd yw ffactorau y tu allan i'r busnes sy'n gallu caniatáu i'r grŵp neu fusnes ddatblygu. Gallai'r rhain gynnwys y rhagolygon am ffurfio partneriaeth gyda sefydliad arall i ddarparu gwasanaethau ar y cyd neu lansio rhaglen gyllido newydd.

Bygythiadau yw'r gwrthwyneb i gyfleoedd a'r rhain yw'r pwysau negyddol yn y byd allanol sy'n peryglu dyfodol eich busnes. Rhai bygythiadau posibl yw diffyg galw am eich cynnyrch neu wasanaethau neu gystadleuwyr newydd.

Cryfderau Internal factors that offer an advantage	Gwendidau Internal factors that present a disadvantage
Cyfleoedd External factors that require action to bring benefits	Bygythiadau External factors that may damage the business if no action is taken

Dadansoddiad PESTLE

Ar ôl gwneud dadansoddiad SWOT o'ch grŵp a'ch busnes cymunedol arfaethedig, gall fod yn fuddiol hefyd i chi edrych ar yr amgylchedd ehangach lle bydd eich busnes cymunedol yn gweithredu drwy wneud dadansoddiad PESTLE o'r ffactorau **Gwleidyddol, Economaidd, Cymdeithasol, Technolegol, Cyfreithiol ac Amgylcheddol**. Bydd hyn yn eich helpu hefyd ar Gam 9 "Dadansoddi risgiau."

Gallwch wneud hyn mewn gweithdy gydag aelodau is-grŵp y cynllun busnes gan wahodd aelodau a gwesteion eraill er mwyn cael golwg cynhwysfawr ar eich amgylchedd gweithredu. Ysgrifennwch bob dim y gallwch feddwl amdano ac wedyn dewis y ffactorau y mae'r rhan fwyaf ohonoch yn cytuno arnynt fel y blaenoriaethau uchaf i'ch grŵp a phenderfynwch sut byddwch yn eu rheoli.

Gwleidyddol – Pa fathau o faterion gwleidyddol sy'n debygol o effeithio ar eich grŵp a'ch busnes cymunedol? Pa drethi lleol neu genedlaethol, fel trethi busnes, neu reoliadau neu bolisiau cynllunio sy'n debygol o effeithio arnoch chi? A oes rhywbeth am eich prosiect a allai fod yn ddadleuol yng ngolwg y Cyngor Tref neu Gymuned?

Economaidd – Beth fyddai'r effaith o gynnydd neu ostyngiad mewn prisiau? A yw'r economi'n sefydlog neu'n newid yn gyflym? Beth yw cyflwr y sector masnachol lle byddwch yn cystadlu? Sut byddai'r economi'n gallu newid dros gyfnod y cynllun busnes?

Cymdeithasol – Beth sy'n digwydd yn eich cymuned leol? A yw'r boblogaeth leol ar gynnydd neu a oes diboblogi? A yw'r sylfaen gwsmeriaid yn mynd yn hŷn neu a oes pobl ifanc sydd ag anghenion heb eu diwallu? A oes pobl sy'n byw'n ynysig mewn ardaloedd gwledig neu a ydynt wedi'u cynnwys yn gymdeithasol? Sut byddai pandemig arall yn effeithio arnoch chi?

Technolegol – Pa dechnoleg fydd yn effeithio ar eich busnes cymunedol? A yw'r band eang yn gyflym neu ydych chi mewn lle sydd heb 4G? A allwch osod oergelloedd sy'n rhad ar ynni neu oleuadau sy'n cael eu rheoli o'ch ap Mesurydd Clyfar? A oes grŵp cyfryngau cymdeithasol brwd yn eich cymuned neu a yw'r dechnoleg ddigidol yn brin? A ydych yn cael toriadau trydan yn aml?

Cyfreithiol – Beth yw'r cyfyngiadau cyfreithiol a rheoliadol ar eich busnes cymunedol? Er enghraifft, deddfau masnachu ar y Sul. Beth yw'r goblygiadau cyfreithiol o ran cofrestru gweithwyr yn awtomatig, lechyd a Diogelwch yn y Gwaith i wirfoddolwyr, ac a ydych yn bwriadu defnyddio'r model cyfreithiol priodol os ydych chi am gynnig Cyfranddaliadau Cymunedol?

Amgylcheddol – Beth yw'r rheolau ar ddefnyddio plastig untro ar gyfer prydau tecawê, pa gyfleusterau a gwasanaethau sydd ar gael ar gyfer ailgylchu masnachol, a allwch osod paneli solar a phympiau gwres ffynhonnell aer? A fyddai cynnydd yn y traffig i gyrraedd y busnes cymunedol yn cynyddu allyriadau carbon neu'n gwneud y ffyrdd yn llai diogel?

Unwaith y bydd gennych restr o'r ffactorau sy'n cael y dylanwad mwyaf, gallwch fynd ati fel grŵp i ystyried y ffyrdd gorau i'w rheoli gan aros yn gyson â'ch cenhadaeth, nodau ac amcanion. Gallai fod yn ddefnyddiol i chi eu rhannu'n rhai **Brys** a/neu **Bwysig** er mwyn penderfynu pa rai y byddwch yn delio â nhw gyntaf. Os yw'r ffactor yn un Brys a Phwysig, efallai y byddech yn rhoi blaenoriaeth iddo dros ffactor a oedd yn Bwysig ond nid yn un Brys. Efallai y byddwch am gynnwys rhai o'ch canfyddiadau yn eich dadansoddiad o'r risgiau.



Cam 3. Cynhyrchion, gwasanaethau a gweithgareddau

Beth yn union fyddwch chi'n ei wneud? Gwnewch restr o'r gweithgareddau masnachu, llinellau cynhyrchu a gwasanaethau sy'n bwysicaf i chi. Mae hyn yn gyfle i weld beth yw'ch Pwyntiau Gwerthu Unigryw (USPs), y pethau y bydd eich busnes yn eu gwneud yn well nag unrhyw gystadleuwyr ac a fydd yn eich helpu i ragori a llwyddo. Gan eich bod yn fusnes cymunedol sy'n dod â budd i'r cyhoedd, byddwch am gynnig gwasanaethau gwell a mwy personol i'ch cwsmeriaid na busnes preifat masnachol, ac mae angen costio, diffinio a chytuno'n glir ar y gwasanaethau hyn.

Mae'n bwysig eich bod yn ystyried anghenion a chymhellion y rheini a fydd yn debygol o ddod yn aelodau – bydd y rhain yn rhan bwysig iawn o'ch sylfaen gwsmeriaid. Beth fyddant am weld y busnes yn ei gynnig? Er enghraifft, os ydych yn sefydlu tafarn sy'n eiddo i'r gymuned, gallech feddwl am yr holl grwpiau demograffig lleol a fydd yn teimlo eu bod yn berchen arni, a bydd cwrdd â'u hanghenion nhw yr un mor bwysig â bodloni anghenion cwsmeriaid

achlysurol. A fydd eich aelodau am gael tafarn sy'n gweini bwyd tebyg i fwyty ac a fyddant yn gallu ei fforddio? Efallai y bydd rhai ohonynt ond mae'n bosibl y bydd eraill am gael math arall o arlwy, fel cystadlaethau dartiau neu nosweithiau llawen. Byddwch yn synhwyrol o ran nifer y gwasanaethau y gallwch eu cynnig yr un pryd.

Gwnewch restr o'r mathau o bobl y mae angen eu cyrraedd drwy'ch gweithgareddau ac ystyried a fyddant yn debygol o ddefnyddio'ch busnes. Yn aml, nid marchnadoedd lleol yn unig y byddwch yn eu gwasanaethu. Er enghraifft, os ydych yn sefydlu fferm neu randiroedd cymunedol, efallai y byddwch am redeg gweithgareddau gofal/cymorth ar gyfer pobl yn y gymuned ehangach sydd ag amhariadau synhwyraidd neu wybyddol neu gyflyrau meddygol.

Sut bydd y busnes yn rhedeg o ddydd i ddydd? Bydd angen datblygu cynllun gweithredu ar gyfer hyn. Meddylwch am y gweithgareddau sy'n debygol o redeg bob dydd a phwy fyddai'n gyfrifol amdanynt.

Yn ogystal â phenderfynu beth fyddwch yn ei wneud, gofawch eich bod yn cadarnhau pryd fyddwch yn ei wneud! Bydd bob amser yn ddefnyddiol cael disgrifiad byr o'r amserlen a gallwch gynnwys amserlen fanwl mewn atodiad neu mewn adran ar wahân tua diwedd y cynllun.



Cam 4. Marchnadoedd a strategaeth marchnata



Wrth benderfynu ar eich cynhyrchion, gwasanaethau a gweithgareddau, rydych yn diffinio mewn gwirionedd pwy rydych yn credu fydd eich cwsmeriaid.

Un elfen allweddol wrth lunio cynllun busnes yw dangos bod marchnad ar gyfer y busnes arfaethedig. Mae angen dangos yn glir nid yn unig eich bod yn gallu darparu'r cynnyrch neu'r gwasanaeth, ond eich bod yn gallu profi bod galw amdano. A yw'ch cymuned am gael y fenter hon mewn gwirionedd, ac a yw'r gymuned yn debygol o ymwneud â hi yn y ffordd rydych yn gobeithio.

Er mwyn dangos bod angen yn eich cymuned am fusnes o'r fath, bydd yn werth darganfod a yw mentrau tebyg eraill wedi llwyddo yn yr un math o amgylchiadau. Cysylltwch â busnesau cymunedol eraill sydd â model busnes tebyg yn ogystal â mentrau lleol eraill ac, os oes modd, trefnwch i ymweld â'r rheini sydd eisoes wedi mynd â'r maen i'r wal. Byddwch yn creu argraff dda yn eich cynllun busnes drwy gynnwys disgrifiad byr o beth rydych wedi'i ddysgu o ymchwil o'r math hwn.

Bydd angen cael gwybodaeth gywir a dibynadwy i ddangos y galw am eich cynhyrchion a gwasanaethau, a'r refeniw y byddwch yn debygol o'i ennill drwy eu gwerthu. Bydd hyn yn galw am ymchwil i'r farchnad i gael gwybod am nifer y bobl lleol a fydd yn debygol o ddefnyddio'ch busnes, y math o gynhyrchion y gallent chwilio amdanynt, faint y byddent yn barod i'w dalu ar gyfartaledd, pa mor aml ac yn y blaen. Rhannwch y cwsmeriaid tebygol yn segmentau ar sail y math o gynnyrch/gwasanaeth rydych yn bwriadu ei gynnig: er

enghraifft, os oeddech yn cynnig telerau arbennig ar amser cinio, pa grŵp demograffig y bydddech yn anelu amdano, a pham.

Bydd y canlyniadau o'r ymchwil i'r farchnad yn rhan bwysig o'ch cynllun busnes gan y bydd yn helpu i ateb y cwestiwn, "A fydd yn llwyddo?"

Cewch gyfle hefyd wrth ymchwilio i'r farchnad i hybu ymwybyddiaeth o'r cyfle i fuddsoddi yn y busnes cymunedol a ffyrdd i gymryd rhan ynddo: wrth ofyn i bobl a fyddent yn ei ddefnyddio, gallwch ofyn hefyd a ydynt am ddod yn aelodau neu'n wirfoddolwyr a faint y byddent yn ystyried ei fuddsoddi i gwrdd â'r costau cychwynnol neu gostau caffael. Drwy gael addewidion o gefnogaeth o'r fath, byddwch mewn lle gwell i gyflwyno dadl gryf yn eich cynllun busnes ac i gael gwybod am lefel y gefnogaeth a'r ymrwymiad yn eich cymuned i'ch cynnig ar gyfer busnes cymunedol.

Gallwch gynnal ymchwil i'r farchnad drwy weithgareddau a all gynnwys cyfarfodydd, cyfweiliadau, arolygon ar-lein, holiaduron papur a grwpiau ffocws (ymchwil sylfaenol yw'r enw ar hyn).

Mae templed isod ar gyfer Cynllun Gweithredu Ymchwil i'r Farchnad y gallech ei ddefnyddio yng nghyd-destun caffi cymunedol.

Yn ogystal â hyn, mae ffynonellau gwybodaeth eraill a thystiolaeth o ddata a fydd yn gallu ategu'ch cynllun (a elwir yn ymchwil eilaidd), er enghraifft, data o'r Cyfrifiad, data Mynegai Amddifadedd

Lluosog (IMD) a fydd yn dangos lefelau incwm yn y gymuned, ac arolygon lleol o'r gorffennol.

Market Research Action Plan

Market research	SMART Targets	Responsible	Timescale	Summary of findings
Cynnal arolwg yn y gymuned drwy ddefnyddio holiadur papur	Holi o leiaf 300 o bobl	Gwirfoddolwyr y prosiect	Rhwng Ionawr a Mawrth	85% o ymatebwyr wedi dweud eu bod yn croesawu'r syniad o gael caffi cymunedol; 50% wedi dweud y byddent yn ei ddefnyddio o leiaf unwaith yr wythnos, a 25% wedi dweud y byddent yn ei ddefnyddio unwaith pob pythefnos o leiaf (Cyfradd YMATEB: 80%)
Cynnal arolwg ar-lein gan rannu'r ddolen ar wefannau a grwpiau e-bost yn y pentref	Yr arolwg ar gael i 900 o bobl	Gwirfoddolwyr y prosiect	Rhwng Ionawr a Mawrth	90% o ymatebwyr wedi croesawu'r syniad o gael caffi cymunedol; 60% wedi dweud y byddent yn ei ddefnyddio unwaith yr wythnos; 28% bob pythefnos (Cyfradd YMATEB: 20%)
Hwyluso grwpiau ffocws	3 grŵp ffocws gyda 6-8 o gyfranogwyr (wedi'u targedu ar sail grwpiau oedran)	Gwirfoddolwyr y prosiect	Rhwng Ebrill a Mehefin	Y prif negeseuon am y 'meini prawf prynu' yw: coffi o ansawdd da; dewis o fyrbrydau i ddarparu ar gyfer amrywiaeth yn y gymuned, yn cynnwys cinio iach; cysylltiad â mentrau cymdeithasol, e.e. cyrsiau pobi bara, grwpiau gweu a sgwrsio
Rhedeg caffi dros dro yn neuadd y pentref	Rhedeg y caffi am 1 wythnos	Gwirfoddolwyr y prosiect	Rhwng Mai a Mehefin	250 o gwsmeriaid wedi defnyddio'r caffi gyda gwariant uned cyfartalog o £3 = £750 o dderbyniadau Cost y stoc: £100 Costau gweithredu: £150 Elw net = £500

Strategaeth marchnata

Wrth farchnata, bydd angen targedu cynhyrchion/ gwasanaethau at bob segment yn y farchnad rydych wedi'i nodi, oherwydd bydd angen eu cyrraedd drwy ddulliau marchnata sydd ychydig yn wahanol. Ystyriwch sut byddwch yn parhau i gyrraedd eich cwsmeriaid wedi i'r brwdfrydedd dechreuol bylu ac, yn enwedig, sut byddwch yn parhau i ymgysylltu â'ch aelodau.

Yn olaf, os bydd angen i chi gynnig cyfranddaliadau cymunedol i godi arian at eich busnes cymunedol, ysgrifennwch gynllun manwl gydag amseriadau er mwyn ei farchnata ymysg y buddsoddwyr posibl gan gynnwys ffyrdd o gyfathrebu, gweithgareddau hyrwyddo a'r broses ar gyfer gwneud cais am gyfranddaliadau.

Cam 5. Dadansoddi'r gystadleuaeth



Dylech gynnwys dadansoddiad o gystadleuwyr yn eich cynllun busnes. Nodwch bob un o'r prif gystadleuwyr gan adolygu eu cryfderau a gwendidau, ac ystyriwch sut byddwch yn cymharu â nhw. Bydd yn bwysig rhestru'r cystadleuwyr a disgrifio sut byddwch yn debygol o sefyll ar eich traed eich hun a llwyddo yn eu herbyn, wrth feithrin eich hunaniaeth fel busnes. Bydd angen i chi ddangos sut byddwch yn cystadlu â busnesau eraill ar sail eich arlwy o gynhyrchion, eich dewis o wasanaethau, eich prisiau,

argaeledd, diwrnodau ac oriau masnachu, a'ch effaith amgylcheddol, cymdeithasol a moesegol ar eich cymuned leol. Bydd hyn yn eich helpu i ddatblygu'ch 'gwerthoedd brand' eich hun a fydd yn cymell eich cwsmeriaid i ffafrio'ch busnes cymunedol chi wrth siopa neu fasnachu. Gallech ddefnyddio'r templed isod i gofnodi'r dadansoddiad hwn. Yn yr enghraifft isod, mae busnes siop gymunedol yn asesu'r gystadleuaeth oddi wrth archfarchnad.

Competitor analysis

Strengths	Weaknesses	Competitive strategy
Arbedion maint	Nid yw'n cael bwyd o ffynonellau lleol	Cystadlu ar sail: Cael bwyd o ffynonellau lleol
Cysylltiadau cryf â chyflenwyr	Nid yw'n cysylltu manwerthu bwyd ag arlwy cymdeithasol ehangach	Cysylltu manwerthu bwyd ag arlwy cymdeithasol ehangach (e.e. hyfforddiant ar goginio iach)
Costau isel	Amser a chostau teithio i bobl leol (nid yw o fewn pellter cerdded)	Defnyddio gweithlu gwirfoddol i gystadlu ar bris yr uned

Cam 6. Adnoddau a chostau

Unwaith y byddwch wedi penderfynu pa gynhyrchion a gwasanaethau y gallwch eu darparu a sut i wneud hynny (eich strategaeth), byddwch mewn lle i allu nodi'r adnoddau y bydd arnoch eu hangen a beth fydd cost yr adnoddau hynny.

Mae tri phrif fath o adnoddau gan bob busnes:

- **Adnoddau dynol** – pobl yw'ch ased mwyaf. Efallai y bydd angen i'ch busnes cymunedol gael staff cyflogedig yn ogystal â gwirfoddolwyr. Mae costau ynglŷn â recriwtio, hyfforddi, rheoli a chefnogi staff cyflogedig a staff gwirfoddol y bydd angen delio â nhw.
- **Adnoddau ffisegol** – gallai'r rhain gynnwys yr adeilad rydych yn gweithredu ynddo, cyfarpar neu beiriannau.
- **Adnoddau ariannol** – bydd angen i'ch grŵp gael arian i dalu am y ddau fath cyntaf o adnoddau.

Er mwyn rheoli'ch adnoddau, penderfynwch ar y cymysgedd o bobl a sgiliau sydd eu hangen i reoli ac arwain y sefydliad a dangoswch sut byddant yn cydweithio'n effeithiol. Mae angen bod yn ddarbodus a synhwyrol hefyd wrth gostio'r adnoddau ffisegol. Dangoswch sut bydd eich anghenion am adnoddau wrth fasnachu yn wahanol i'r rheini yn y cyfnod cychwynnol.

Costau mewn gwahanol gyfnodau

Dylech rannu costau cychwynnol eich prosiect yn ddau gyfnod allweddol ar gyfer datblygu'r busnes:

(i) Y cyfnod cyn cychwyn a'r cyfnod cychwynnol (a elwir yn aml yn gyfnod dichonoldeb)

Costau **cyn cychwyn** yw'r rheini ar gyfer asesu dichonoldeb y prosiect cyfan. Bydd costau gweithwyr proffesiynol yn codi yn y cyfnod cyn cychwyn y bydd yn rhaid cyllidebu ar eu cyfer, fel:

- Cyngor cyfreithiol, e.e. cyngori ynghylch les adeilad
- Prynu rheolau enghreifftiol a chofrestru'r busnes cymunedol
- Costau syrfêwr/pensaer e.e. wrth asesu a yw adeilad neu strwythur yn addas
- Costau ymgynghorwyr mewn perthynas â ffurfio cynllun busnes, e.e. cynghorydd neu gyfrifydd yn gwneud y modelu ariannol.

Hyd yn oed os bydd rhai o'r costau hyn yn cael eu gwrthbwysu drwy gael gwasanaethau gan sefydliadau elusenol neu gan unigolion sy'n rhoi eu gwasanaeth yn rhad ac am ddim (pro bono), mae'n werth eu cofnodi yn eich cyllideb fel buddsoddiad "o fath arall".



Byddwch yn ysgwyddo costau **cychwynnol** wedi i chi benderfynu bwrw ymlaen ond bydd y rhain yn gostau ‘untro’ na fydd angen eu talu eto nes byddwch yn talu am adnewyddu adnoddau. Bydd eich gallu i sefydlu'r busnes yn dibynnu'n llwyr ar eich gallu i ddod o hyd i gyllid buddsoddi ar gyfer y cyfnod hwn, pa un a ydych yn bwriadu prynu a rhedeg tafarn gymunedol, sefydlu cynllun ynni cymunedol neu gymryd drosodd y les ar siop leol, ac yn y blaen. Bydd y costau hyn yn cynnwys:

- Costau recriwtio staff
- Talu blaendal/rhent ymlaen llaw
- Prynu a/neu adnewyddu adeilad
- Prynu cyfarpar
- Prynu deunyddiau crai/stoc gychwynnol
- Gosodiadau a ffitiadau
- Marchnata a hysbysebu

Gallwch adio'r costau cyn cychwyn a'r costau cychwynnol i roi cyfanswm eich costau sefydlu.

(ii) Y costau rhedeg (neu'r cyfnod gweithredu)

Y rhain yw'r costau am redeg y busnes unwaith y bydd wedi'i sefydlu, yn cynnwys costau fel rhent a chyfleustodau, cyflogau staff, treuliau gwirfoddolwyr ac yn y blaen.



Deall termau costau busnes

Mae rhai termau busnes y dylech eu cadw mewn cof wrth ystyried y gwahanol fathau o gostau:

Costau sefydlog yw'r rheini sy'n codi drwy'r amser, beth bynnag fydd lefel y gweithgarwch neu'r gwerthiant. Bydd costau o'r fath yn berthnasol beth bynnag fydd maint y galw – fel costau'r adeilad neu'r staff craidd.

Costau amrywiadwy yw'r rheini a fydd yn newid neu amrywio yn ôl lefel y gweithgarwch. Er enghraifft, wrth i'r galw ar eich busnes gynyddu, byddai'r costau am stoc, staffio a gwasanaethau yn gallu cynyddu hefyd.

Costau uniongyrchol yw'r rheini sy'n ymwneud yn uniongyrchol â chyflawni gweithgareddau, er enghraifft, costau gweinydd i arlwygo'r coffi neu gostau'r stoc a gaiff ei gwerthu.

Costau anuniongyrchol yw'r rheini sydd heb gysylltiad uniongyrchol â'r gwaith o redeg y prosiect, er enghraifft, costau gwefan i hysbysebu'ch busnes.

Cam 7. Rhag-weld lefelau refeniw

Ar ôl pennu'ch costau, sef 'Gwariant' neu arian sy'n cael ei dalu allan mewn termau busnes, bydd angen yn awr i bennu'ch incwm, neu'r arian sy'n dod i mewn, sy'n cael ei alw'n 'Refeniw'.

At the start-up stage, you will probably have received Yn y cyfnod cychwynnol, mae'n debygol y byddwch wedi cael rhywfaint o gyllid ar ffurf grant, benthyciad neu fuddsoddiad. Wrth fasnachu, bydd eich incwm yn dod o ganlyniad i werthu cynhyrchion neu wasanaethau. Am nad ydych wedi dechrau gwerthu eto, bydd yn rhaid i chi wneud rhai rhagdybiaethau a rhagfynegiadau ar gyfer hyn.

Wrth ddechrau busnes, dylai'ch rhagdybiaethau am lwyddiant ariannol tebygol gael eu seilio ar wybodaeth a data gwirioneddol, a gall hynny ymddangos yn anodd iawn weithiau. Drwy gynnal ymchwil i'r farchnad, byddwch wedi cynhyrchu rhai ffigurau y gallwch eu defnyddio i rag-weld y refeniw o werthiant, sef yr incwm y mae'r busnes yn debygol o'i gael drwy werthu nwyddau neu wasanaethau.

Os ydych yn sefydlu siop gymunedol, er enghraifft, byddech wedi holi yn eich ymchwil i'r farchnad faint y byddai cwsmeriaid yn debygol o'i wario bob wythnos yn y siop a faint o weithiau y byddent yn galw yno. Felly, fe ddylai fod gennych ddigon o wybodaeth i wneud rhagfynegiad syml rhesymol o nifer yr ymweliadau gan gwsmeriaid bob wythnos, er enghraifft:

650 o ymweliadau yr wythnos ar gyfartaledd o £4 am bob ymweliad = £2,600 yr wythnos

Drwy luosi hyn â 50, gallwch amcangyfrif mai eich refeniw o werthiant am Flwyddyn 1 fyddai £130,000.

Gallwch wneud amcangyfrif o'ch refeniw tebygol o werthiant hefyd drwy edrych ar gofnodion ariannol busnesau tebyg mewn ardal sy'n debyg o ran demograffeg. Mae'n rhywbeth i'w groesawu bod busnesau cymunedol yn fodlon iawn rhannu'r wybodaeth amdanynt fel arfer ar yr amod eich bod yn cadw cyfrinachedd masnachol.

Proffidioldeb

Yr **elw** (neu'r gwarged) yw'r swm sy'n weddill o'ch refeniw neu drosiant ar ôl talu'ch costau.

Mae'r refeniw rydych yn ei greu drwy werthu yn cael ei alw hefyd yn **drosiant**. Nid yw lefel y trosiant yn arwydd dibynadwy o iechyd ariannol mewn gwirionedd. Pwysicach na hynny yw'r **elw net** rydych yn ei wneud.

Elw net

Os mai incwm y busnes cymunedol o refeniw oedd cyfanswm trosiant o £100,000 mewn un flwyddyn o fasnachu ac mai cyfanswm y costau cysylltiedig, yn cynnwys yr holl orbenion fel staff, trafndiaeth, cyfarpar, ad-dalu benthyciadau a chyfleustodau, oedd £90,000, yna yr **elw net** fyddai £10,000, sy'n golygu mai **canran yr elw net** fyddai 10% (£10,000 o elw wedi'i rannu â throsiant o £100,000, fel canran).

Fodd bynnag, os oedd cyfanswm eich costau yn fwy na chyfanswm eich refeniw, yna byddwch wedi gwneud **colled**. Efallai y bydd amgylchiadau lle byddwch yn derbyn mai hon fydd y sefyllfa dros y flwyddyn neu ddwy gyntaf wrth i chi gynyddu'ch incwm a thyfu'ch busnes nes byddwch yn **mantoli'r cyfrifon**, pan fydd eich incwm a'ch gwariant yr un fath. Bydd angen sicrhau wedyn eich bod wedi cynnwys y costau ychwanegol a gawsoch yn eich cyllideb ar gyfer cychwyn y busnes.

Elw gros

Un ffordd bwysig i asesu proffidioldeb yw edrych ar **faint yr elw gros** – mae hon yn ffon fesur hanfodol i asesu llwyddiant y busnes a dylid ei fesur yn rheolaidd. Mae maint yr elw gros yn gyfrifiad ariannol sy'n dweud llawer am iechyd ariannol cyffredinol y busnes. Mae'n dangos faint o arian sydd dros ben i dalu am weithrediadau (e.e. cyflogau a gorbenion), cyfleusterau, ehangu, ad-dalu dyledion, dosbarthu i gyfranddallwyr a chostau amrywiol eraill.

Mae maint yr elw gros yn cael ei gyfrifo fel hyn:

(refeniw o werthiant llai cost y nwyddau a werthwyd) wedi'i rannu â'r refeniw o werthiant.

Cost y nwyddau a werthwyd mewn siop gymunedol neu dafarn gydweithredol, er enghraifft, fyddai'r swm a dalwyd am y stoc.



Enghraifft: Mae siop gymunedol yn gwerthu £100,000 o stoc, a gostiodd £70,000 i'w phrynu oddi wrth gyfanwerthwyr a chyflenwyr eraill. Maint yr elw gros fyddai:

$$(\pounds 100,000 - \pounds 70,000) = \pounds 30,000 \text{ wedi'i rannu â } \pounds 100,000 = 30\%$$

Enghraifft (gyda mwy o fanylion): Mae caffi trwyddedig sy'n cael ei redeg gan y gymuned, ar ôl ymchwilio i'r farchnad, yn dadansoddi ei ffigurau rhagamcanol fel y ganlyn:

Refeniw o werthiant (Blwyddyn 1)

Bwyd a diodydd	£180,000
Alcohol	£60,000
Bwyd tecawê	£5,500
Cyfanswm y refeniw	£245,500

Cost gwerthiant

Bwyd a diodydd	£45,000
Alcohol	£14,000
Bwyd tecawê	£2,600

Cyfanswm cost gwerthiant **£61,600**

o elw gros **£183,900**

Canran yr elw gros **74.9%**

Fel arfer, bydd maint yr elw gros ar gyfer caffis yn uchel ond bydd hyn yn cael ei wrthbwyso gan y gost uwch am gyflogi staff am fod y busnes yn un llafurddwys. Felly, yn yr achos hwn, arfer da fyddai rhestru costau staff y caffi ac wedyn costau uniongyrchol eraill y caffi, ac yna costau anuniongyrchol fel cyfleustodau, yswiriant a diogelwch.

Allwch chi ddod yn fwy proffidiol?

Wrth weithio ar eich rhagolwg refeniw, gallwch weld a oes lle i chi ddod yn fwy proffidiol drwy ofyn y cwestiynau hyn:

- Beth yw'r pris optimwm y gallwch ei godi am eich cynhyrchion neu wasanaethau?
- A allwch gyfuno cynhyrchion neu wasanaethau yn un pecyn er mwyn cynyddu'ch gwariant cyfartalog a'ch elw rhwng gwahanol gategorïau? Er enghraifft, efallai fod maint yr elw o werthu brawd a llaeth yn isel ond bod maint yr elw o werthu wyau yn uwch: drwy eu cyfuno mewn un pecyn i wneud cymysgedd crempogau neu bwdin Efrog, gallwch wella'ch elw cyfan a dal i gynnig disgownt ar eitemau lluosog.
- A yw cost y cynnyrch/gwasanaeth yn ddigon isel o'i gymharu â'r pris gwerthu i wneud elw?
- A ydych wedi cynnwys pob dim fel costau tyfu, gwneuthur, hysbysebu a danfon y cynnyrch yn y gost cyflenwi?
- A oes manylebau eraill ar gyfer y cynnyrch/gwasanaeth neu wahanol ffyrdd i'w gyflenwi a fyddai'n gallu cynyddu neu leihau cost y cyflenwi a/ neu'r pris y gallwch ei godi?
- A allwch leihau'r costau am grebachu, gwastraff, dwyn neu wneud trafodiadau yn eich busnes?



Cyflwyno rhagolygon ariannol

Ar ôl cyfrifo costau'ch busnes cymunedol a'i angen am adnoddau, a'r refeniw rydych yn debygol o'i gael, byddwch wedi hen arfer bellach â maes rhagolygon ariannol!

Yn eich cynllun busnes, bydd angen rhoi disgrifiad byr o'ch sefyllfa ariannol bresennol, a beth fydd eich sefyllfa ariannol debygol ar ddiwedd pob blwyddyn ddilynol (ar ddiwedd Blynnyddoedd 1, 2 a 3 ar gyfer cynllun tair blynedd, er enghraifft). Mae hyn yn ychwanegol i'r tablau a thaenlenni ar Gam 10, Y Gyllideb.



Mae'r disgrifiad hwn yn bwysig – bydd yn dangos eich bod yn deall eich sefyllfa ariannol a dylai gynnwys:

- y ffordd rydych wedi asesu'ch costau cyfalaf cychwynnol, a
- sut rydych yn bwriadu talu amdanynt, h.y. o ble y daw'r buddsoddiad (rhestr o'r gwahanol grantiau, benthyciadau, rhoddion a mathau o ecwiti e.e. cyfranddaliadau cymunedol os ydych yn sefydlu cymdeithas) a pha delerau sy'n berthnasol i'r ffynonellau ariannol hyn (e.e. nifer y blynnyddoedd a chanran y llog yn achos benthyciadau; beth yw'r cyfraddau llog tebygol a'r telerau ar gyfer tynnu'n ôl yn achos cyfranddaliadau, etc.).
- pa berfformiad ariannol sy'n cael ei ddisgwyl yn y tair blynedd cyntaf – e.e. pa bryd y bydd y busnes yn mantoli'r cyfrifon ac wedyn yn gwneud elw, a
- beth yw'r rhagdybiaethau sy'n sail i'r ffigurau hyn (e.e. nifer y cwsmeriaid ym mhob mis, gwariant cyfartalog, etc.).
- beth mae'r fantolen yn ei ddangos am yr asedau (pethau sy'n eiddo i chi) a'r rhwymedigaethau (eich dyledion) ac a yw'ch busnes cymunedol yn solfent.



Cam 8. Targedau, allbynnau, canlyniadau ac effeithiau

Os ydych yn sefydlu busnes cymunedol, mae'n amlwg eich bod chi am gael effaith! Byddwch chi am sicrhau canlyniadau da! Ond sut byddwch yn mesur eich llwyddiant? Ar Gam 1, roeddem wedi sôn am eich cenhadaeth, eich nodau a'ch amcanion. Wrth fynd â hyn gam ymhellach, dylech osod targedau synhwyrol ar gyfer eich amcanion.

Yn yr adran hon, rydym yn trafod dau fath o darged: targedau effaith gymdeithasol a thargedau gwerthu. Y rhain yw'r newidiadau y byddwch yn eu gwneud yn eich cymuned, a'r ffyrdd y byddwch yn helpu i'w hariannu.

Mae'n debygol eich bod yn sefydlu'r busnes gyda cenhadaeth gymdeithasol gryf. Bydd nifer o'r targedau a'r effeithiau sydd i gael eu mesur yn rhai gymdeithasol.

Yr enw ar y broses o fonitro'r targedau hyn yw **mesur effeithiau gymdeithasol**. Dyma'r ffordd i asesu llwyddiant eich busnes cymunedol ar wahân i'w llwyddiant ariannol ac i ddangos i'ch aelodau a'r sefydliadau cyllido eich bod yn cyflawni'ch ymrwymadau.

Yn yr un modd â'r gwahaniaethau rhwng Cenhadaeth, Nodau ac Amcanion, bydd o gymorth deall ystyr y gwahanol enwau ar bob rhan o'r broses mesur effeithiau gymdeithasol:

- **Gweithgarwch** – y gwaith a wneir gan eich busnes cymunedol
- **Allbwn** – deilliant uniongyrchol y gwaith a gyflawnir
- **Canlyniad** – y gwahaniaeth y mae'r gwaith wedi'i wneud dros amser
- **Effaith** – gwerth a phwysigrwydd y newid parhaol a gafwyd

Here is a worked example:

Un o'ch **nodau** (a fynegwyd ar Gam 1: Cenhadaeth, Nodau ac Amcanion) oedd recriwtio gwirfoddolwyr ac un o'ch **amcanion** oedd recriwtio 10 gwirfoddolwr y flwyddyn. Os bydd hyn yn digwydd, bydd hyn yn **allbwn**, a gallwch ei osod fel targed, e.e:

Ein hallbwn arfaethedig ar gyfer nifer y gwirfoddolwyr a gaiff eu recriwtio bob blwyddyn yw 10.

Allbynnau sy'n arwain at gyflawni **canlyniadau**, ac mae canlyniadau'n gwneud **effaith**.

Yn yr enghraifft uchod, y **canlyniad** i recriwtio 10 o wirfoddolwyr cymunedol yw y bydd 10 o bobl leol yn cael sgiliau a phrofiad personol newydd gwerthfawr, a'r **effaith** derfynol bosibl yw y bydd tri o'r gwirfoddolwyr hyn yn mynd yn eu blaen i weithio gyda phrosiectau cymunedol eraill ac yn rhannu'r sgiliau a ddysgwyd er mwyn cryfhau'r gymuned ehangach.

Mae'r broses mesur effeithiau gymdeithasol wedi'i dangos yn y ffigur isod:

Gweithgarwch – recriwtio gwirfoddolwyr cymunedol

Allbwn – recriwtio 10 o wirfoddolwyr

Canlyniad – 10 unigolyn yn cael sgiliau a phrofiad newydd

Effaith – 3 gwirfoddolwr yn mynd yn eu blaen i weithio gyda phrosiectau cymunedol eraill gan rannu eu sgiliau



Llenwch y tabl **Targedau** isod i nodi'ch nodau ac amcanion a dangos sut bydd y rhain yn arwain at **allbynnau, canlyniadau ac effeithiau**. Yn adran 1, roedd argymhelliad i nodi rhwng tri a phump o nodau i'ch busnes cymunedol, fel na fyddai gormod ohonynt, felly ni ddylai gymryd gormod o amser i osod targedau ar gyfer y rhain. Pennwch dargedau sy'n ymarferol gan ei bod yn well rhagori arnynt na'u methu!

Y targedau eraill y bydd angen eu gosod yw **targedau gwerthiant**. Bydd y rhain yn dod yn syth o'ch rhagolygon refeniw. Er enghraifft, os ydych yn sefydlu siop gymunedol, efallai y byddwch wedi rhag-weld mai'ch trosiant ym Mlwyddyn 1 fydd £175,000. Gallwch osod targedau ar sail y ffigur hwn:

- trosiant o £3500 yr wythnos
- 125 o ymweliadau gan gwsmeriaid bob diwrnod ar gyfartaledd
- gwariant cyfartalog o £4

Drwy gyrraedd y targedau hyn, byddwch yn sicrhau'r incwm blynyddol rhagfynegol o £175,000 a gellir mesur hyn yn hawdd drwy edrych ar adroddiadau gwerthiant wythnosol, crynodebau misol ac adolygiadau chwarterol. Bydd hyn yn rhoi cyfle hefyd i chi newid eich dulliau hysbysebu neu farchnata os nad ydych ar y trywydd iawn i gyrraedd y targed. Dylech gymryd amrywiadau tymhorol i ystyriaeth a chadw rheolaeth ar gyllidebau a gwariant drwy reoli'ch **llif arian parod**.

Defnyddiwch ffyrdd syml iawn i fesur hyn fel y gallwch gadw golwg ar eich cynnydd.

A chofiwch ddatlu pob llwyddiant bach ar hyd y daith: gall hyn fod yn sbardun mawr i bawb!

Targets

Aim	Objective	Output	Outcome	Impact
Recriwtio a chefnogi tîm o wirfoddolwyr i redeg y siop gymunedol	Recriwtio o leiaf 10 gwirfoddolwr ar gyfer y siop gymunedol bob blwyddyn	O leiaf 10 o wirfoddolwyr	10 o wirfoddolwyr yn cael sgiliau a phrofiad newydd	3 gwirfoddolwr yn mynd ymlaen i weithio mewn prosiectau cymunedol eraill



Maidenhead Advertiser

Cam 9. Dadansoddi risgiau

Mae risgiau ynglŷn â phob busnes, felly mae angen i chi baratoi at hyn drwy ofyn: beth allai fynd o'i le ar y ffordd? Dylech asesu pob agwedd ar eich syniad busnes i ganfod risgiau. Edrychwch ar eich asesiad PESTLE: gweler Cam 2. Bydd y sefydliad a'i aelodau'n helpu i ganfod rhai o'r risgiau canlynol.

Meysydd i'w hystyried lle mae gwendidau fel arfer yw:

- Pobl
- Gweithrediadau
- Enw da
- Gweithdrefnau
- Prosiect
- Ariannol
- Technegol
- Naturiol
- Gwleidyddol
- Cymdeithasol.

Meddyliwch am y canlyniadau i bob risg ac wedyn asesu pa mor debygol yw hi y bydd yn digwydd. Byddwch yn synhwyrol a dweud eich barn yn onest – byddai'n syniad da defnyddio siart troi wrth wneud hyn.

Dylid cynnwys crynodeb o'r prif risgiau a'r ffyrdd i'w lliniaru yng nghorff y cynllun busnes, a bydd yn werth cynnwys **cofrestr risgiau** fwy manwl mewn atodiad. Gallwch seilio'ch dadansoddiad o risgiau ar eich dadansoddiadau SWOT a PESTLE (gweler Cam 2: Y sefydliad a'i aelodaeth), drwy edrych ar y gwendidau a bygythiadau a nodwyd er mwyn canfod risgiau. Er enghraifft, os mai un o'r gwendidau a nodwyd yw sgiliau busnes gwan yn y pwyllgor rheoli ac mai un o'r bygythiadau yw y bydd cystadleuydd newydd yn dechrau masnachu, gallech gyfuno'r rhain mewn un risg fel a ganlyn: bydd ein sgiliau busnes gwan yn golygu y gallem golli tir i gystadleuwyr. Wedyn dylech ddadansoddi pob un o'r risgiau a nodwyd o ran eu tebygolrwydd – pa mor debygol yw hi y bydd y risg yn digwydd – a'i heffaith – pe byddai'r risg yn digwydd, beth fyddai ei heffaith ar y busnes. Gallwch roi sgôr Isel, Canolig neu Uchel am y tebygolrwydd a'r effaith a datblygu matrices syml i roi sgôr gyffredinol (a gallwch eu trefnu'n fwy manwl os oes angen).

Risk Analysis		Impact		
		Isel	Canolig	Uchel
Likelihood	Uchel	Canolig	Uchel	Critigol
	Canolig	Isel	Canolig	Uchel
	Isel	Isel	Isel	Canolig



Lliniaru'r risgiau

Unwaith y byddwch wedi rhoi sgôr Isel, Canolig neu Uchel am y risgiau, bydd angen ystyried y mesurau y byddech yn eu rhoi ar waith i reoli'r risg, un ai drwy geisio lleihau'r tebygolrwydd i'r risg ddigwydd neu drwy geisio lleihau effaith y risg, os bydd yn digwydd.

Bydd o fantais i chi gael gwybod pa mor gryf yw'ch cynllun busnes drwy ddefnyddio'r gofrestr risgiau i roi **prawf straen** ar eich cynnig busnes. Defnyddiwch y risgiau a nodwyd i benderfynu pa gamau y byddech yn eu cymryd dros gyfnod rhesymol er mwyn darganfod a fydd eich busnes yn gallu gwrthsefyll yr her. Un enghraifft yw'r risg o fethu â recriwtio gwirfoddolwyr newydd i gymryd lle'r rheini a allai fod wedi ymadael, a beth allai hynny ei olygu o ran costau'ch staff cyflogedig os bydd angen iddynt weithio mwy o oriau er mwyn cadw'r busnes yn agored am yr un oriau.

Bydd hyn yn eich helpu i ddatblygu **cynllun wrth gefn** i ddelio â risgiau pan fyddant yn digwydd fel y byddwch yn gwybod pa gamau rydych yn bwriadu eu cymryd i reoli'r problem.

Lle mae angen darparu ar gyfer hapddigwyddiadau, bydd hyn yn effeithio ar eich rhagolygon ariannol a bydd angen addasu'r ffigurau yn unol â hynny. Gellir egluro'r **amrywiant** hwn a gall fod yn fuddiol i'ch grŵp rheoli baratoi amrediad o ragolygon ariannol sy'n dangos effaith y newid. Un enghraifft yw chwyddiant prisiau a chostau yn yr economi: os byddwch yn cymryd y bydd chwyddiant bob amser yn gyson â tharged Banc Lloegr o 2% yn hytrach na'r gyfradd fenthycy sylfaenol, gallech weld bod eich rhagolygon wedi dyddio. Drwy allu addasu rhagolygon mewn ymateb i newidiadau o'r fath, byddwch yn gallu rheoli'ch rhagdybiaethau a dangos eich bod yn gallu pasio'r prawf straen. Os oedd gennych gyfres o ragolygon sy'n dangos y gwahaniaeth rhwng cyfradd chwyddiant o 2% a chyfradd chwyddiant o 5% a 10%, gallai hynny fod o gymorth wrth argyhoeddi benthycwyr, buddsoddwyr a chyrrff sy'n rhoi grantiau i gefnogi'ch cynnig.

Nid yw'n hanfodol bod y cynllun busnes yn cynnwys cofrestr risgiau ond fe all fod yn atodiad defnyddiol ac, wrth gwrs, bydd y rheini sy'n rheoli'r busnes cymunedol yn ei gwirio'n rheolaidd.

Dyma enghraifft o gofrestr risgiau ar gyfer popty cymunedol:

Risk Register						
Risk	Consequence	Likelihood	Outcome	Impact	Mitigation	Nominated Responsibility
Nid yw pobl leol yn cefnogi'r popty cymunedol	Gostyngiad yn y nifer sy'n dod i'r popty	Isel	Uchel	Canolig	Cynnig cynllun teyrngarwch i gadw'r cwsmeriaid presennol Adolygu ac adfywio ein hymgyrch farchnata Cynyddu refeniw drwy gynnig mwy o wasanaethau canolfan fwyd (e.e. hyfforddiant am dâl ar goginio iach) er mwyn gwrthbwysu unrhyw ostyngiad tymor byr yn incwm masnachu'r popty	Y Rheolwr a Gwirfoddolwyr Ymgysylltu Cymunedol

Cam 10. Y gyllideb

Mae'n bwysig bod pob cynllun busnes yn cynnwys rhagolwg ariannol manwl a bydd yn cael ei gyflwyno'n aml ar ffurf tabl mewn atodiad. Cyllideb yw'r enw ar y rhagolwg hwn a bydd yn cynnwys yr holl incwm a gwariant ar gyfer y blynyddoedd sy'n rhan o'r cynllun busnes.

Rydym eisoes wedi edrych ar wariant ar Gam 6. Adnoddau a chostau, ac ar incwm ar Gam 7: Rhagweld lefelau refeniw.

Bydd angen cynnwys y cyfrifiadau hyn yn y gyllideb, ond dylent fod yn fwy manwl. Er enghraifft, dylid rhannu gwariant yn dri math o gostau:

- **Deunyddiau crai a stoc** – os ydych yn rhedeg siop gymunedol, er enghraifft, bydd angen prynu cyflenwadau mwy a rhatach oddi wrth gyfanwerthwyr er mwyn eu gwerthu wedyn i gwsmeriaid am elw.
- **Cyflogau** – os ydych yn cyflogi gweithwyr, bydd angen cynnwys y cyflogau sylfaenol ac argostau cysylltiedig (Yswiriant Gwladol a chyfraniadau pensiwn). Dylech hefyd gynnwys treuliau gwirfoddolwyr yma.
- **Costau rhedeg cyffredinol** – bydd angen cyfrifo'r costau cyffredinol sy'n gysylltiedig â rhedeg y busnes, fel: hyfforddiant staff/gwirfoddolwyr; costau swyddfa e.e. papur, postio, llungopïo, ffôn, rhyngwrdd; gorbenion cyffredinol e.e. gwresogi a goleuadau; rhent (os yw'n berthnasol); cynnal a chadw cyfarpar; marchnata/hysbysebu; yswiriant; ffioedd gweithwyr proffesiynol allanol (e.e. cost cyfrifydd).

Llif arian parod

Bydd angen dangos hefyd pa fath o **lif arian parod** a fydd gennych. Hon yw'r ffordd y mae arian yn llifo i mewn ac allan o'ch busnes dros amser. (Os byddwch yn llunio cynllun busnes tair blynedd, bydd y rhagolwg o'r llif arian parod yn cynnwys tair blynedd.) Fe'i cyflwynir yn aml ar ffurf taenlen yn dangos incwm o refeniw a chostau gwariant, a'r gweddill arian parod yn cael ei drosglwyddo o'r naill fis i'r llall dros flwyddyn.

Mae'r tabl syml isod yn dangos sut y gallwch gyflwyno'r llif arian parod. Ychwanegir yr Incwm Refeniw at y gweddill cychwynnol (arian parod ar y dechrau) ac wedyn tynnir y Costau Gwariant gan adael y gweddill terfynol ar gyfer y mis hwnnw (arian parod ar y diwedd) sy'n cael ei drosglwyddo i fod yn weddill dechreuol ar gyfer y mis nesaf. Mae'r broses hon yn cael ei hailadrodd bob mis tan ddiwedd y flwyddyn ariannol pan fydd eich cyfrifon yn gorffen.

Enghraifft o un chwarter busnes:

Chwarter 1	Mis 1	Mis 2	Mis 3
Arian parod ar y dechrau	£1000	£2000	£500
Incwm Refeniw	£3000	£2000	£4000
Costau Gwariant	-£2000	-£3500	-£3000
Arian parod ar y diwedd	£2000	£500	£1500

Byddai'ch taenlen llif arian parod chi yn gallu bod yn fwy cymhleth o lawer na'r enghraifft uchod, ond mae'r egwyddor o allu gweld sut mae arian yn llifo drwy'ch busnes o fis i fis yn eich helpu i sicrhau eich bod yn gallu rheoli'ch sefyllfa ariannol.

Bydd pob busnes yn poeni am fynd yn brin o arian a methu â thalu ei filiau neu gyflogau ei staff. Drwy gadw golwg ar y llif arian parod, gallwch gael gwybod faint o arian sydd ar gael i chi ar adeg benodol neu a fydd angen i chi drefnu gorddrafft, cymryd benthyciad, codi arian drwy werthu asedau neu ddenu buddsoddiadau newydd er mwyn chwistrellu arian parod i'ch busnes.

Mae'n debygol y bydd y rhagolwg o'r llif arian parod yn y flwyddyn gyntaf yn wahanol i'r blynyddoedd sy'n dilyn, yn enwedig os oes prosiect mawr mewn llaw ar gyfer caffael neu i brynu adeilad. Hon yw'r flwyddyn pan fydd y buddsoddiadau mwyaf yn llifo i goffrau'r busnes hefyd, felly bydd y rhagolwg o'r llif arian parod yn gallu dangos lle byddai angen i chi addasu'ch alldaliadau fel na fyddwch yn gorwario wrth aros am grant, er enghraifft.

Mae'r llif arian parod yn rhan allweddol o sefydlogrwydd ariannol. Gellir cael busnesau sy'n broffidiol iawn ond yn wynebu anawsterau am fod sefyllfa eu llif arian parod yn wan am eu bod yn gwario ar adnoddau ymlaen llaw ond yn cael ôl-daliadau am eu gwasanaethau.

Mantolen

Mae'r **fantolen** yn dangos yr asedau (y pethau sy'n eiddo i chi) a'r rhwymedigaethau (eich dyledion) ac yn dangos a yw'ch busnes cymunedol yn **solffent**.

Bydd y fantolen yn cynnwys **asedau, rhwymedigaethau** ac **ecwiti cyfranddalwyr**. Yr asedau yw pob dim y mae'r busnes yn berchen arno ac yn gallu ei ddefnyddio i dalu ei ddyledion. Y rhwymedigaethau yw'r arian sy'n ddyledus i eraill gan y cwmni. Yr ecwiti cyfranddalwyr yw'r gwahaniaeth rhwng asedau'r cwmni a'i rhwymedigaethau. Mae'n dangos faint o'r cwmni sy'n eiddo i'w gyfranddalwyr.

Asedau

Gellir rhannu'r asedau yn dair adran – asedau cyfredol, asedau sefydlog ac asedau anniriaethol.

Asedau cyfredol yw'r asedau y gellir eu troi'n arian parod o fewn blwyddyn. Maent yn cynnwys arian yn y banc, y stoc a symiau derbyniadwy (arian sy'n ddyledus i'r cwmni).

Asedau sefydlog neu hirdymor yw'r pethau y mae'r busnes yn berchen arnynt ac yn bwriadu eu defnyddio dros gyfnod hir. Mae hyn yn cynnwys tir, adeiladau, cyfarpar a cherbydau.

Asedau anniriaethol yw pethau fel hawlfreintiau, nodau masnach a phatentau. Mae iddynt werth ond ni ellir eu cyffwrdd na'u gweld. Nid yw'n debygol y bydd nifer mawr o asedau anniriaethol ar fantolen y rhan fwyaf o fusnesau cymunedol ond nid yw hynny'n gwbl amhosibl.



Rhwymedigaethau

Rhwymedigaethau yw taliadau y bydd cwmni'n gorfod eu gwneud yn y dyfodol, fel ad-daliadau ar fenthyciad neu daliadau les. Gallant fod yn rhwymedigaethau cyfredol sy'n ddyledus o fewn un flwyddyn neu'n rhwymedigaethau tymor hir a fydd yn ddyledus ar ôl un flwyddyn.

Mae'r fantolen enghreifftiol syml isod yn dangos bod gwerth yr asedau'n fwy na gwerth y rhwymedigaethau ac felly bod y busnes yn **solffent**.

Enghraifft:

Asedau		
Asedau sefydlog	1000	
Dibrisiant cronedig	100	
Cyfanswm yr asedau sefydlog	900	
Asedau cyfredol		
Stoc	250	
Dyledwyr	150	
Banc	1250	
Cyfanswm yr asedau cyfredol	1650	
Cyfanswm yr asedau		2550
Rhwymedigaethau		
Credydwyr	300	
Benthyciadau	200	
Cerdyn credyd	75	
Cyfanswm y rhwymedigaethau		575
Asedau net		1975
Ecwiti		
Cyfalaf	200	
Elw a gedwir	1775	
Cyfanswm yr ecwiti		1975

Gan y bydd angen cynnwys mantolen ar gyfer pob blwyddyn sydd o dan y cynllun, mae'n bosibl y bydd angen gofyn am gyngor proffesiynol ar gyfer hynny. Gofalwch eich bod yn cyllidebu ar gyfer y cyngor hwnnw yn eich cynllun busnes.

Y cam olaf. Sut i gyflwyno'ch cynllun busnes



Byddwch wedi casglu llawer o wybodaeth (ac os byddwch wedi defnyddio'r Daflen Waith, bydd pob dim wedi'i gofnodi mewn un lle) ac wedi dysgu llawer yr un pryd am y busnes cymunedol rydych yn ei sefydlu. Mae'n bryd yn awr i chi gwblhau'r cynllun busnes yn barod i'w gyflwyno i bobl eraill, fel y byddant yn gallu ei ddeall cystal â chi! Mae hyn yn golygu ei wneud yn hawdd ei ddarllen, sicrhau bod y cynnwys wedi'i ategu gan unrhyw ddogfennau perthnasol a'i fod yn debyg i ddogfen swyddogol.

Tudalen esboniadol

Bydd y dudalen esboniadol yn dangos enw'r busnes cymunedol, y ffaith bod y ddogfen yn gynllun busnes, a'r mis a'r flwyddyn cyhoeddi. Bydd hefyd yn nodi cyfnod y cynllun busnes. Dylid cynnwys cyfeiriad cofrestredig a rhif cofrestru'r busnes cymunedol (os yw'r rhain gennych).

Tabl cynnwys

Bydd y dudalen hon yn dilyn y dudalen esboniadol ac yn rhestru adrannau'r cynllun busnes yn eu trefn, gan ddechrau â'r crynodeb gweithredol. Dylid cynnwys rhifau tudalen.

Crynodeb gweithredol

Y crynodeb gweithredol yw'r eitem gyntaf y bydd darllenwyr yn ei gweld ar ôl y tabl cynnwys. Bydd angen iddo ennyn diddordeb y darllenwyr fel y byddant yn parhau i ddarllen y cynllun. Dylid ei gadw'n fyr, dim mwy na dwy dudalen os oes modd ac un dudalen os gellir. Bydd y crynodeb gweithredol yn cyflwyno uchafbwyntiau'r cynllun. Bydd y cwestiynau canlynol yn eich helpu i'w lunio: Beth rydych yn ei gynllunio? Pam rydych yn ei gynllunio? Pwy fydd yn elwa ohono? Pwy sy'n gysylltiedig? Ble fydd hyn yn digwydd? Sut byddwch yn gwneud hyn? Pa bryd y bydd yn digwydd?

Y crynodeb gweithredol yw'r cyflwyniad i'r holl ddeunydd rydych wedi'i lunio wrth drafod y deg maes allweddol sydd wedi'u disgrifio yn y canllaw hwn. Gallwch ddewis pennawd eich hun i'r gwahanol adrannau hyn a chyfuno dwy adran os yw'n well gennych. (Nid templed yw hwn ond rhywbeth i'ch atgoffa o beth i'w gynnwys i wneud cynllun da.)

Y Weledigaeth

Mae'r adran hon yn ymwneud â'ch cenhadaeth, nodau ac amcanion. Dylai'r weledigaeth fod yn un sy'n ysbrydoli ac yn argyhoeddi. Dylai amlinellu'r effaith gymdeithasol a'r buddion rydych am eu creu i bobl a dangos eich cymhelliant a'ch nodau ar gyfer y busnes.

Y Sefydliad

Mae hyn yn ymwneud â strwythur eich sefydliad a'r profiad a setiau sgiliau sydd gan y bobl sy'n ei redeg. (Gofalwch roi enwau holl aelodau'r grŵp llywio/pwyllgor rheoli.) Disgrifiwch y strwythur rheoli, gan gynnwys staff a gwirfoddolwyr. Eglurwch yn syml y strwythur cyfreithiol sydd gan y busnes cymunedol, beth mae bod yn aelod yn ei olygu a phwy yw'r gymuned y bydd y busnes yn ei gwasanaethu. Bydd yn briodol rhoi disgrifiad byr yma o ddechreuadau'r busnes.

Y Busnes

Mae hyn yn ymwneud â'ch cynhyrchion, gwasanaethau a gweithgareddau. Bydd yn cynnwys disgrifiad byr o'r gweithrediadau – sut bydd y busnes yn cael ei redeg, pwy fydd yn gofalu am beth, sut byddwch yn darparu'ch cynhyrchion a gwasanaethau i'r gymuned. Gallwch gynnwys y dadansoddiadau SWOT a PESTLE yma i ddangos eich bod wedi ystyried cryfder a chyddestun eich cynnig busnes.

Y Farchnad

Mae'r adran hon yn ymwneud â'ch ymchwil i'r farchnad, i ddangos eich bod wedi cadarnhau bod galw am eich busnes a bod gennych strategaeth i gwrdd â'r galw hwnnw.

Bydd hefyd yn dangos sut rydych yn bwriadu mynd ati i farchnata'ch busnes yn y tymor byr a'r tymor hir (h.y. eich cynllun marchnata).

Y Gystadleuaeth

Bydd hyn yn dangos eich bod wedi dadansoddi'r gystadleuaeth yn eich dewis farchnad a sut i baratoi'ch busnes cymunedol i drechu'r heriau a manteisio ar y cyfleoedd.

Y Costau

Mae hyn yn ymwneud â'r adnoddau sydd eu hangen i sefydlu'r busnes ac mae'n dangos eich bod wedi ystyried yr holl gostau y bydd y busnes yn eu hwynebu o hyn ymlaen. Dyma lle byddwch yn egluro sut rydych yn bwriadu cwrdd â'r costau cychwynnol a ble rydych yn bwriadu chwilio am fuddsoddiadau. Os ydych yn bwriadu cynnig cyfranddaliadau cymunedol, eglurwch yn syml beth fyddwch yn ei gynnig a sut byddwch yn trin y cyfalaf cyfranddaliadau.

Yr Incwm

Bydd yr adran hon yn egluro'ch rhagfynegiadau am refeniw ac yn dangos eich bod wedi canfod bod modd i'r busnes fod yn broffidiol yn y pen draw.

Yr Effaith

Yn yr adran hon byddwch yn crynhoi'r targedau cyffredinol ar gyfer y busnes, ei allbynnau, ei ganlyniadau a'i effeithiau cymdeithasol. Bydd yn dangos beth fyddwch yn ei ystyried yn llwyddiant ac yn disgrifio sut byddwch yn ei fesur.

Y Risgiau

Asesiad synhwyrol o'r risgiau y mae'r busnes yn eu hwynebu a sut rydych yn bwriadu eu lliniaru.

Atodiadau

Dylid cael atodiadau sy'n dangos y rhagolygon ariannol manwl (y Gyllideb), yn cynnwys: rhagolygon o incwm a gwariant, rhagolygon llif arian parod a mantolenni rhagamcanol ar gyfer blynyddoedd y cynllun.

Gallwch hefyd gynnwys unrhyw wybodaeth rydych wedi'i chasglu sy'n ategu'r naratif yng nghorff y cynllun, er enghraifft: bywgraffiadau byr neu CVs y rheini sy'n ymwneud â'r grŵp/busnes; llinell amser yn dangos y gwahanol gamau wrth ddatblygu'r busnes; canlyniadau manwl eich ymchwil i'r farchnad a'ch ymgynghori â'r gymuned.

Cofrestr risgiau yn dangos y risgiau rydych wedi'u nodi, eu heffaith bosibl a sut byddwch yn eu rheoli fel eu bod yn llai tebygol o amharu ar eich busnes cymunedol.

Cysylltwch â Plunkett i gael rhagor o help, arweiniad a chyfarwyddyd ar lunio cynllun busnes ar gyfer busnes cymunedol. Hefyd, beth am ymuno â'n grwpiau cymunedol ar-lein ar gyfer tafarndai, siopau neu goetiroedd. Cysylltwch â ni ar **01993 630022** neu **info@plunkett.co.uk** i gael rhagor o wybodaeth a thempledi.

Rhestr termau

Dyma restr o rai o'r prif dermau y gallech ddod ar eu traws wrth ysgrifennu'ch cynllun busnes.

Amcanion CAMPUS

Mae'r rhain yn disgrifio sut byddwch yn cyflawni'ch prosiect mewn modd Cyraeddadwy, Amserol, Mesuradwy, Penodol, Uchelgeisiol a Synhwyrol.

Amrywiant

Y gwahaniaeth rhwng beth rydych yn ei ragfynegi a beth sy'n digwydd mewn gwirionedd yn eich rhagolygon ariannol.

Cofrestr risgiau

Dogfen sy'n dangos y risgiau busnes rydych wedi'u nodi, eu heffaith niweidiol bosibl a'r camau y byddech yn eu cymryd i'w hosgoi, eu lleihau neu eu rheoli os byddant yn digwydd.

Costau sefydlog ac amrywiadwy

Nid yw costau sefydlog yn newid gyda lefel y cynnyrch e.e. cost rhentu llinell ffôn. Mae costau amrywiadwy yn amrywio gyda lefel y cynnyrch e.e. taliadau ffôn am hyd y galwad.

Cynllun wrth gefn

Cynllun gweithredu ar gyfer ymateb i risgiau a allai amharu ar eich busnes cymunedol.

Elw Gros a Maint yr Elw Gros

Yr elw gros yw'r arian rydych yn ei wneud unwaith y byddwch wedi didynnu costau'ch gwerthiant o'ch refeniw (a chyn ystyried gorbenion). Maint yr Elw Gros yw'r elw gros wedi'i rannu â chyfanswm y gwerthiant, wedi'i fynegi fel canran.

Elw Net a Maint yr Elw Net

Yr elw net yw'r arian rydych yn ei wneud unwaith y byddwch wedi didynnu'r holl gostau, yn cynnwys gorbenion cyffredinol, o gyfanswm eich refeniw. Maint yr Elw Net yw'r elw net wedi'i rannu â chyfanswm y gwerthiant, wedi'i fynegi fel canran.

Gorwel cynllunio

Cyfnod y cynllun busnes (tair blynedd fel arfer).

Pwyntiau Gwerthu Unigryw

Eich Pwyntiau Gwerthu Unigryw yw'r pethau sy'n gwneud eich busnes cymunedol yn well na'ch cystadleuwyr ac yn wahanol iddynt.

Refeniw gwerthiant

Yr incwm y mae'r busnes yn ei gael drwy werthu nwyddau neu wasanaethau.

Rhagfynegi'r llif arian parod

Mae hyn yn dangos llif yr arian sy'n dod i mewn i'r busnes (incwm) a'r arian sy'n mynd allan ohono (gwariant) dros gyfnod penodol.

Rhagolygon ariannol

Rhan allweddol o'r cynllun busnes yw'r rhagolygon ariannol. Mae hyn yn golygu rhagfynegi cost eich gweithgareddau a'r incwm y byddwch yn gallu ei gael drwy werthu nwyddau a gwasanaethau, a thrwy sicrhau grantiau a rhoddion.

Solfent

Yn dangos bod asedau gan eich busnes sydd o fwy o werth na'i ddyledion ac y gallai dalu'r rhain pan fo angen.

Trosiant

Cyfanswm yr incwm neu'r refeniw y mae'r busnes yn ei gynhyrchu bob blwyddyn drwy werthu nwyddau a gwasanaethau.

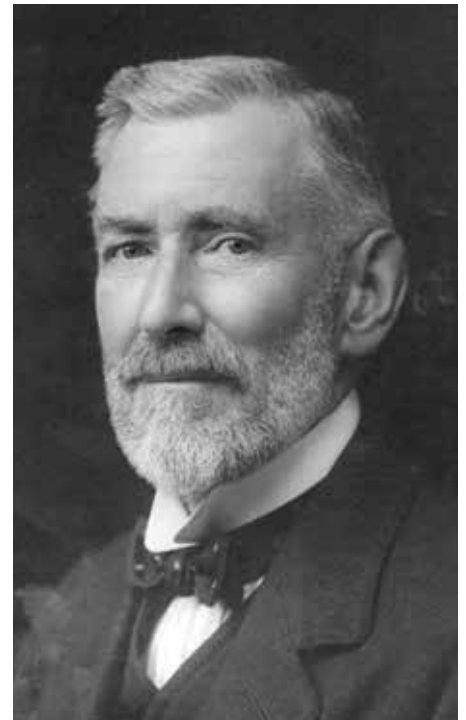
Ymchwil sylfaenol ac ymchwil eilaidd

Mae ymchwil sylfaenol yn galw am gynhyrchu data/gwybodaeth yn uniongyrchol drwy ddulliau fel arolygon. Mae ymchwil eilaidd yn galw am archwilio data/gwybodaeth sydd eisoes ar gael ac sydd wedi'i gynhyrchu gan rywun arall, e.e. data o'r Cyfrifiad.

Ynghylch Plunkett

Mae Plunkett UK yn elusen genedlaethol sy'n cefnogi pobl mewn ardaloedd gwledig i sefydlu a rhedeg ystod eang o fusnesau sy'n eiddo i'r gymuned. Gwnawn hyn i gyflawni ein gweledigaeth ar gyfer y DU gyfan ar gyfer cymunedau gwledig gwydn, ffyniannus a chynhwysol. Mae busnesau sy'n eiddo i'r gymuned yn cael eu perchnogi a'u rheoli gan aelodau'r gymuned sydd â llais cyfartal a democrataidd yn y modd y caiff y busnes ei redeg.

Mae Plunkett wedi hyrwyddo'r model perchnogaeth gymunedol ers dros 100 mlynedd oherwydd ei hanes o ddarparu busnesau gwell i bobl, cymunedau, yr economi, a'r amgylchedd. Heddiw, rydym yn cynrychioli 800 o fusnesau masnachu sy'n eiddo i'r gymuned a 500 arall sydd yn y broses o sefydlu. Mae Plunkett yn codi ymwybyddiaeth o'r model busnes cymunedol, yn darparu cymorth busnes cymunedol ymarferol, ac yn cynrychioli ein haelodau trwy rwydweithio, ymchwilio ac eirioli gyda'r llywodraeth, melinau trafod a chyllidwyr.



Plunkett UK

The Quadrangle
Woodstock
Oxfordshire OX20 1LH

+44 (0)1993 630022
info@plunkett.co.uk

plunkett.co.uk   

Mae Plunkett UK yn elusen gofrestredig, rhif CC 313743 (Cymru a Lloegr) a rhif SC 045932 (yr Alban). Mae'n gwmni cyfyngedig drwy warant, rhif cofrestredig 00213235.

