

DADANSODDI'R FARCHNAD

Y Tu Hwnt i'ch Busnes

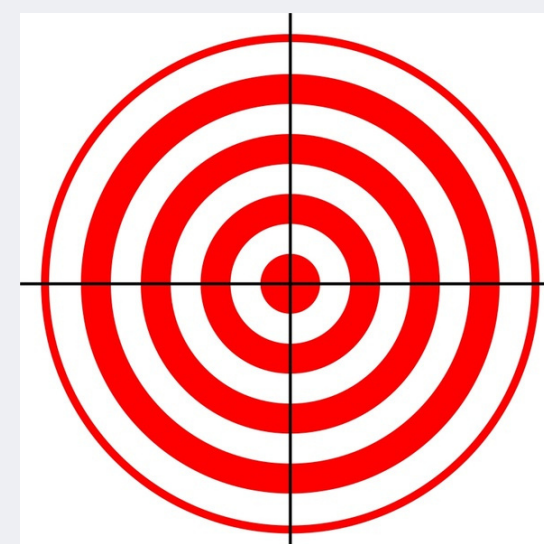
**MAE LLAWER MWY I FARCHNATA NA
HYSBYSEBU a GWERTHU YN UNIG!!**

Beth sy'n digwydd yn ein Marchnad yn 2020?

- Cyfyngiadau symud COVID-19 a rheolau neu ganllawiau cysylltiedig – beth yw'r effaith wirioneddol ar eich busnes?
- Sut mae'r economi yn effeithio ar eich busnes?
- A yw ymddygiad prynwyr wedi newid?
- A allwch gyrraedd eich cwsmeriaid o hyd?
- A oes cyfle i dargedu cwsmeriaid newydd a darpar gwsmeriaid?
- Sut olwg sydd ar eich cadwyn gyflenwi – a yw costau eich cyflenwr yr un peth, yn cynyddu neu'n gostwng?
- Pwy arall allai fod yn gwasanaethu eich cwsmeriaid?
- Beth mae eich cystadleuwyr yn ei wneud?

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau



**Adolygiad Gwirioneddol o'r
hyn rydych yn anelu ato!**



RHITHFFURF Y CWSMER

Bydd y mwyafrif helaeth o fusnesau yn gweld bod eu cwsmeriaid yn dod o dan rai disgrifyddion a diffinyddion clir iawn. Ymarfer hanfodol er mwyn llywio'r byd digidol sy'n bodoli yn 2020. Felly, dylai adolygiad o'ch cwsmeriaid ystyried y canlynol:

- Demograffeg - y bandiau oedran nodweddiadol y mae cwsmeriaid yn perthyn iddynt!
- Gwneuthurwr penderfyniadau gwrywaidd neu fenywaidd?
- Grwpiau Ethnig.
- Ystod incwm – unigol ac aelwyd.
- Lleoliad – Dinas/Cod Post.
- Perchennog Tŷ/Tenant.
- Teulu



Enghraifft

Roedd perchennog Bwyty Leonardo's yn benderfynol bod pawb yn ddarpar gwsmer. Am gyfnod o 3 mis yn 2018, casglwyd gwybodaeth am bwy oedd yn trefnu bwrdd yn y bwyty drwy ddefnyddio taflen casglu gwybodaeth syml iawn. Gwelwyd bod 67% o'r archebion wedi'u gwneud gan fenywod yn yr ystod oedran 25 i 45 a bod gan 58% ohonynt swydd 'broffesiynol'.

Yn seiliedig ar y wybodaeth hon, cafodd y Strategaeth Farchnata ei hadolygu gan arwain at gynnydd o 20% mewn archebion ar gyfer bwrdd a gostyngiad o 50% yn y gwariant ar gyfer Marchnata a Hysbysebu.

PWY YW EICH CWSMER NODWEDDIADOL YM MIS HYDREF 2020?

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



DADANSODDI'R FARCHNAD

Y Tu Mewn i'ch Busnes

Mae'r Farchnad ym mis Hydref 2020 wedi newid!

Nawr yw'r amser i edrych y tu mewn i'ch busnes. Ystyriaethau:

- Sut y gallwch ddiwallu anghenion eich cwsmeriaid orau?
- Beth a faint ydych yn ei werthu i bob cwsmer?
- Cadarnhau maint yr elw – a yw cost cyflenwadau, cynhyrchu a darparu wedi newid?
- Beth sy'n unigryw amdanoch yn y farchnad hon? Lleoliad, cyflymder y ddarpariaeth,
- hyblygrwydd, gwasanaeth neu unrhyw beth arall.
- A yw eich cwsmeriaid yn deall ac yn gwerthfawrogi eich cryfderau a'r hyn rydych yn ei gynnig mewn gwirionedd?
- A yw pob aelod o'ch staff o'r un farn?
- A ydych wedi addasu eich prosesau a'ch gweithdrefnau i sicrhau'r effeithlonrwydd a'r effeithiolrwydd mwyaf posibl?
- A ydych wedi symleiddio eich dulliau hysbysebu a hyrwyddo ac a yw'n talu am ei hun?
- A ydych wedi adolygu'r Strategaeth Datblygu Busnes sydd ar waith?

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- **Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.**
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau

**Ar ddiwedd y cyfyngiadau symud
yn ystod misoedd yr haf, daeth yn
amlwg bod gormod o Berchenogion
Busnes wedi parhau â'r un dull
gweithredu a oedd ganddynt ar
waith ym mis Mawrth 2020, heb ei
adolygu i weld a oedd yn mynd i
weithio o hyd!!!**



Elfennau Sylfaenol

GWYCH

Gyda'ch tîm, ystyriwch beth rydych chi, y Tîm a'r Busnes yn ei wneud yn wych. Ymarfer gwerthfawr iawn i nodi'r meysydd rydych yn rhagori ynddynt a helpu i ysgogi cyfathrebu ym mhob rhan o'r busnes. Yn aml iawn, mae Perchenogion Busnes yn bwrw ymlaen heb ystyried yr hyn sy'n gallu eu gwneud yn wahanol i'r gystadleuaeth.

GWELLA

Asesu ble y gallwch wneud gwelliannau i'ch cynnyrch, gwasanaeth, prosesau neu, yn wir, eich gweithdrefnau mewn ymateb i'r newid yn eich Marchnad.

- A allwch ddiwallu anghenion cwsmeriaid sy'n newid o hyd mewn ffyrdd gwahanol?
- A oes angen gwella eich pecynnu er mwyn ymateb i lefelau uwch o hylendid?
- A oes angen i chi fynd at eich cwsmeriaid yn hytrach na'u bod yn dod atoch chi?
- A allwch bellach gyrraedd darpar gwsmeriaid nad oeddech yn gallu eu cyrraedd yn flaenorol?

AGORED I NIWED

A yw'r newid i'ch Marchnad wedi golygu eich bod mewn sefyllfa ansicr? Mae pwysigrwydd cyflenwi gwerthiannau ar-lein, anfon nwyddau/gwasanaethau at y cwsmer a'r defnydd o dechnoleg wedi cynyddu dros y 6 mis diwethaf. Os nad ydych chi na'ch busnes wedi addasu, gallech fod yn colli cwsmeriaid a darpar gwsmeriaid i'r cystadleuwyr hynny sydd wedi addasu!!

Mae pwysigrwydd sicrhau bod eich gwefan yn gweithredu fel ffenestr eich siop wedi cynyddu'n sylweddol – a yw eich gwefan yn cyflawni'r hyn y mae angen iddi ei gyflawni?

BOD AR Y BLAEN

A ydych yn gwneud pethau neu a oes gennych sgiliau sy'n eich rhoi ar y blaen yn eich marchnad ddewisol? Gall deall yr agweddau hyn a'u cynnwys wrth gyfathrebu â chwsmeriaid neu, yn wir, ddarpar gwsmeriaid, gynyddu gwerthiannau cynhyrchion neu wasanaethau yn sylweddol. Mae sicrhau bod pob aelod o Dîm y staff yn gallu adrodd yr hyn sy'n eich rhoi ar y blaen yn arbennig o bwerus.

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



CYNLLUNIO: Meysydd Penderfyniadau

Mae adolygu eich Cynllun Busnes neu Gynllun Strategol yn allweddol ar hyn o bryd.

Ystyriwch:

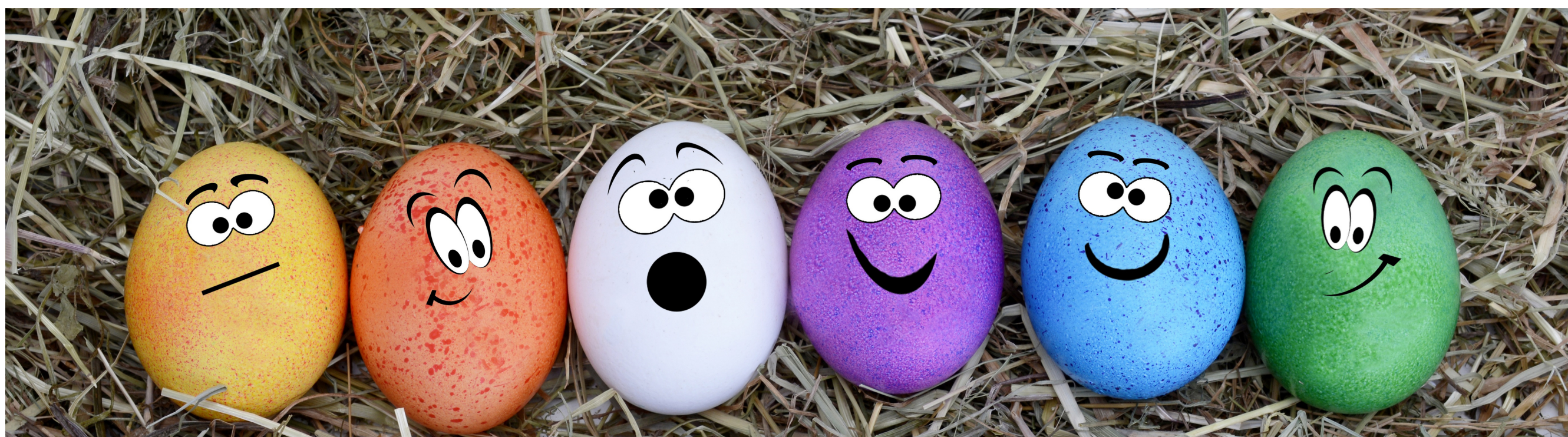
- I bwy y byddwch yn gwerthu – rhowch ddigon o fanylion gan y bydd angen llai o'ch cynhyrchion neu wasanaethau ar rai cwsmeriaid/cleientiaid, tra y bydd angen mwy ar eraill.
- Beth fyddwch yn ei werthu iddynt? Faint ac erbyn pryd?
- Beth fyddwch yn ei wneud i gadw'r cwsmeriaid presennol?
- Beth fyddwch yn ei wneud i ddenu cwsmeriaid newydd neu fynd yn ôl at hen gwsmeriaid y gallwch weithio gyda nhw nawr o bosibl?
- Sut y byddwch yn sefyll allan ac yn sicrhau eich bod ar y blaen i'r cystadleuwyr?
- Sut y byddwch yn cyfathrebu?
- Sut y byddwch yn mesur popeth?
- A yw eich delwedd a'r brand yn addas at y diben?

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- **Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.**
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau

Mae eglurder llwyr yn hollbwysig mewn Marchnad sy'n newid yn gyson.





Amcan craidd Marchnata yw cynyddu eich tebygolrwydd o lwyddo!
Wrth i Farchnadoedd newid ac ymddygiad cwsmeriaid ymateb i hynny, mae angen i Berchenogion Busnes adolygu eu cynlluniau yn briodol.

Gyda phopeth sydd wedi digwydd yn 2020 ac sy'n debygol o ddigwydd yn 2021, mae adolygu sefyllfa eich cynhyrchion a'ch gwasanaethau yn y cylch galw yn gwbl allweddol. Felly, argymhellir cynnal adolygiadau bob mis.

Gall deall a yw eich cynhyrchion a/neu wasanaethau yn seiliedig ar benderfyniad i brynu ar sail **OFN** neu benderfyniad i brynu ar sail **TRACHWANT** wella eich negeseuon yn sylweddol.

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



CYNLLUNIO – Gweithredu

Er mwyn cyrraedd y cam gweithredu yn y byd COVID-19 yn 2020, dylai eich gwaith ymchwil fod wedi mynd i'r afael â nifer o gwestiynau allweddol:

- Pa mor fawr yw'r farchnad ar gyfer fy nghynnyrch neu wasanaeth?
- Faint mae cwsmeriaid yn fodlon ei dalu?
- Beth fyddai effaith cynyddu pris neu addasu eich cynnyrch neu wasanaeth?
- Pa nodweddion ar ein cynnyrch neu wasanaeth y mae cwsmeriaid yn eu gwerthfawrogi fwyaf?
- Pa nodweddion ar ein cynnyrch neu wasanaeth y mae cwsmeriaid yn eu gwerthfawrogi leiaf?
- O'r syniadau newydd rydym wedi'u datblygu, pa rai sydd â'r potensial mwyaf?
- Pa gyfran o'r farchnad sydd gan ein prif gystadleuwyr?
- Ym mha ffordd y mae ein cynhyrchion neu wasanaethau yn well neu'n waeth na rhai ein cystadleuwyr uniongyrchol?
- Beth yw barn eich cwsmeriaid amdanoch chi o gymharu â'ch cystadleuwyr?
- Pa mor effeithiol y mae ein gwaith hysbysebu wedi bod o ran annog cwsmeriaid presennol i brynu mwy a/neu ddenu cwsmeriaid newydd?

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- **Cynllunio – Gweithredu.**
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau



Gwireddu'r Cynllun

- Pwy yn eich busnes fydd yn gwneud beth dros y 3 mis nesaf. Mae'n hanfodol bod pob aelod o'ch Tîm yn gwbl glir o ran yr hyn sy'n ddisgwyliedig. Mae hwn yn fwy hanfodol nag erioed o'r blaen o ystyried y cynnydd yn y bobl sy'n Gweithio Gartref, yn gweithio Rhan Amser ac yn gweithio Oriau Hyblyg.
- Sut y bydd eich trefniadau Hysbysebu a Hyrwyddo yn newid? A allwch ganolbwyntio'n fwy ar dargedu cwsmeriaid, yn benodol y rheini yn eich marchnad darged sy'n fwy tebygol o brynu gennych?
- A oes angen i chi newid y Pris a'r Pecynnu er mwyn gwella gwasanaeth cwsmeriaid gymaint â phosibl?
- Sut y bydd eich cynhyrchion a/neu wasanaethau yn cyrraedd eich cwsmeriaid?
- GWERTHWCH y MANTEISION yn gadarn!

HYRWYDDO A HYSBYSEBU GWELEDD GWEFAN — SEO — GOOGLE ANALYTICS

Mae sicrhau bod gwelededd eich busnes a grëwyd drwy Hysbysebu a Hyrwyddo yn cael ei gefnogi gan Wefan Broffesiynol sy'n Effeithiol yn Swyddogaethol yn allweddol i'r broses weithredu ym mis Hydref 2020.

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



GWEITHREDU – Rhwydweithio

Yn ei hanfod, mae hyn yn rhan o'r camau gweithredu sy'n codi ymwybyddiaeth o'ch busnes ac yn mynd law yn llaw â chysylltiadau cyhoeddus.

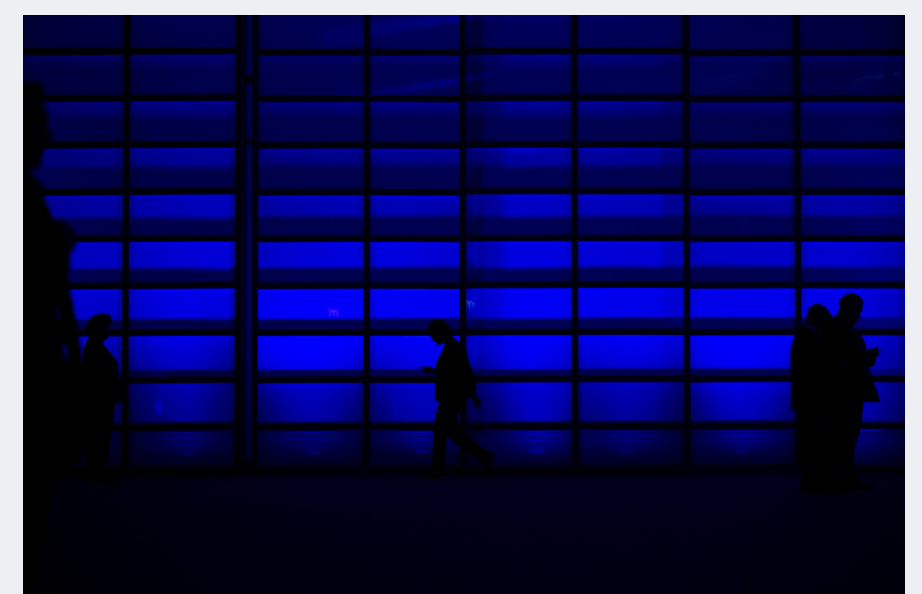
Gall rhwydweithio fod yn rhywbeth ffisegol neu, erbyn hyn, yn rhywbeth sy'n gynyddol rithwir. Yn seiliedig ar waith dadansoddi a gwaith ymchwil rydych wedi'i wneud, dylai fod gennych ddealltwriaeth gadarn o ble y mae eich cwsmeriaid targed yn ymgasglu neu ble y gellir dod o hyd iddynt. Yn wir, dylech hefyd wybod ble y mae'r rheini sy'n rhyngweithio â'ch cwsmeriaid targed yn ymgasglu ym mis Hydref 2020.

Cynllunio Camau Gweithredu

- Pennu cynllun Tîm ar gyfer y 3 mis nesaf. Pwy fydd yn ymddangos ble a phryd.
- Bod yn Gyson a gwneud gwaith dilynol.
- Sicrhau bod gennych ryw beth gwreiddiol fel is-bennawd neu brop i'ch helpu i sefyll allan.
- Sicrhau eich bod yn sganio'r gorwel yn gyson i fanteisio ar unrhyw gyfleoedd.

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- **Cam Gweithredu – Rhwydweithio.**
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau



Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



CAM GWEITHREDU: Cysylltiadau Cyhoeddus

Mae cysylltiadau cyhoeddus yn annog cwsmeriaid a darpar gwsmeriaid i drafod a meddwl am eich busnes mewn ffordd gadarnhaol. Mae hyn yn arwain at wella enw da a chanfyddiad y cynhyrchion a'r gwasanaethau rydych yn eu cynnig.

Mae hyn yn amlygiad cadarnhaol nad oes angen i chi dalu amdano'n uniongyrchol, ond gall fod yn bwerus iawn gan fod yr hyn y mae pobl yn ei ddweud amdanoch yn bwysig iawn. Yn enwedig os ydych yn gweithredu mewn marchnad 'leol' lle y mae argymhellion gan gwsmeriaid yn chwarae rhan fawr.

Cyfleoedd Allweddol:

- Cael eich enwebu ar gyfer Gwobr – datblygiad gwyb!
- Datblygu cynnyrch/gwasanaeth a/neu arloesedd.
- Mynd i'r afael â materion amgylcheddol drwy'r cynnyrch a/neu'r pecynnu.
- Recriwtio staff amrywiol.
- Cynnal cystadlaethau sy'n seiliedig ar eich cynhyrchion.
- Cefnogi Elusennau gan gynnwys ymuno â Byrddau.
- Rhoi cyflwyniadau i Gymdeithasau, Grwpiau a Fforymau.

Sicrhau y gall pob aelod o staff roi cyflwyniad busnes cryno ac argyhoeddiadol mewn 50 gair

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- **Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus**
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau

A ydych yn rheoli'r cysylltiadau cyhoeddus eich hun neu a ydych yn defnyddio gweithiwr cysylltiadau cyhoeddus proffesiynol? Dylech chwilio am aelod llawn o Sefydliad Siartredig Cysylltiadau Cyhoeddus (CIPR)

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



CAM GWEITHREDU:

Y Cyfryngau Digidol

Cyn ergyd pandemig 2020, roedd y Cyfryngau Digidol eisoes wedi datblygu'n ystyriaeth allweddol o ran gwelededd i bob perchennog busnes. Nawr, ym mis Hydref 2020, mae pwysigrwydd hyn wedi tyfu wrth i fwy a mwy o ddefnyddwyr wneud penderfyniadau prynu yn seiliedig ar chwiliadau ar-lein.

Mae'r defnydd o'r rhyngwrdd a thechnolegau ar-lein yn datblygu'n gyflym. Mae'r gallu i hyrwyddo eich cynhyrchion a'ch gwasanaethau yn effeithiol ac yn effeithlon yn y maes hwn sy'n datblygu o hyd wedi dod yn rhywbeth hanfodol os ydych am aros ar y blaen i'ch cystadleuwyr.

Roedd technegau marchnata traddodiadol yn cynnwys negeseuon unffordd i ddefnyddwyr / cwsmeriaid /darpar gwsmeriaid drwy hysbysebu drwy ddeunydd wedi'i argraffu, y teledu a'r radio. Mae prosesau digidol amlinol modern yn canolbwyntio ar gyrraedd cynulleidfaoedd targed ar draws nifer o sianeli.

Yn y byd newydd hwn, SEO (optimeiddio peiriant chwilio), marchnata drwy e-bost, marchnata drwy fideo, ysgrifennu blog, marchnata drwy wefan a marchnata drwy'r cyfryngau cymdeithasol sydd ar flaen y gad bellach.

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- **Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol**
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau



Strategaethau a Ystyrir ar gyfer eich Busnes

Penawdau:

1. Segmentu eich cwsmeriaid targed – cwbl hanfodol! Po fwyaf cul y gallwch osod disgrifyddion ochr yn ochr â'ch targedau craidd, y gorau y gallwch ganolbwyntio ar weithgarwch digidol.
2. Gall dylanwadwyr chwarae rôl sylweddol yn y gwaith o ehangu eich cynulleidfa.
3. Deall ymddygiadau ar-lein eich cwsmeriaid. Bydd hyn yn adlewyrchu'r defnydd o weithgarwch digidol tynnu neu wthio.
4. Hysbysebu ar sail data – mae gwybodaeth yn esblygu o bob cam y mae defnyddwyr yn ei gymryd ar daith y cwsmer. Gellir defnyddio hyn i ddenu cynulleidfa benodol.
5. Cydweithio – mae hyn yn gweithio mewn sawl ffordd wahanol, ond y nod cyffredin yw meithrin cydberthnasau â chwsmeriaid a darpar gwsmeriaid.
6. Ail-farchnata – hysbysebion wedi'u targedu yn cael eu dangos i ddefnyddwyr sydd â diddordeb yn seiliedig ar eu gweithgarwch chwilio.

Mae esblygiad yn y maes hwn yn digwydd yn gyflym iawn, ac mae defnyddio cymorth proffesiynol i sicrhau bod eich dull gweithredu yn y sefyllfa y dylai fod ynddi yn hanfodol ym myd COVID-19 hydref 2020.

Hefyd, chwiliwch am ddigwyddiadau a chyfleoedd ar-lein i'ch hyfforddi a'ch cefnogi!

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



CAM GWEITHREDU:

Y Cyfryngau Cymdeithasol

Yn syml, technolegau sydd wedi'u cysylltu gan gyfrifiaduron yw'r cyfryngau cymdeithasol sy'n hwyluso'r broses o rannu gwybodaeth yn rhyngweithiol. Caiff hyn ei gyflawni drwy gymunedau a rhwydweithiau ar-lein.

Gall defnyddwyr gael gafael ar amrywiaeth o lwyfannau drwy gymwysiadau ar y we (apiau) ar gyfrifiaduron, gliniaduron, llechi a ffonau symudol. Mae hygyrchedd yn nodwedd allweddol sy'n ysgogi'r defnyddwyr i ryngweithio'n rheolaidd.

Mae arbenigwyr wedi nodi bod y mathau o lwyfannau canlynol yn cael eu hystyried fel cyfryngau cymdeithasol:

- blogiau,
- rhwydweithiau busnes,
- prosiectau cydweithredol,
- rhwydweithiau cymdeithasol mentrau,
- fforymau,
- microfflogiau,
- rhannu lluniau,
- adolygiadau o gynhyrchion a/neu wasanaethau,
- tagio cymdeithasol,
- gemau cymdeithasol,
- rhwydweithiau cymdeithasol,
- rhannu fideos,
- bydoedd rhithwir.

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- **Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol**
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- Rheoli – Mesur Allbynnau



Os byddwch yn gwneud hyn yn iawn, gallwch greu traffig anferthol drwy eich Strategaeth Cyfryngau Cymdeithasol!

Mae pwysigrwydd a pherthnasedd hyn wedi cynyddu o ganlyniad i'r twf sylweddol yng nghyfraddau defnyddwyr byw ar draws pob un o'r prif safleoedd:

- Facebook – amcangyfrifir 2.7 biliwn o ddefnyddwyr.
- Twitter – amcangyfrifir 3.3 miliwn o ddefnyddwyr.
- Instagram – amcangyfrifir 800 miliwn o ddefnyddwyr.
- LinkedIn – amcangyfrifir 610 miliwn o ddefnyddwyr.
- WhatsApp – amcangyfrifir 1.5 biliwn o ddefnyddwyr.
- Tiktok – amcangyfrifir 800 miliwn o ddefnyddwyr.

Bydd llwyfannau gwahanol yn rhoi mynediad i chi at gynulleidfaoedd gwahanol, ac mae deall pwy yw eich cwsmer nodweddiadol/targed mewn gwirionedd yn hanfodol cyn i chi ddechrau llunio Strategaeth Cyfryngau Cymdeithasol fel rhan o'ch Cynllun Marchnata. Er enghraifft, mae gan Facebook ddiffiniad da ynghylch ystodau o grwpiau oedran y gellir eu rhannu'n ddynion/menywod.

Mae LinkedIn yn eich galluogi i ddadansoddi Perchenogion Busnes fesul Sector a dadansoddi staff yn seiliedig ar deitlau swydd. Felly, mae'r llwyfannau gwahanol yn berthnasol, yn dibynnu ar bwy yr hoffech eu targedu/cyfathrebu â nhw.

Mae gan bob llwyfan wasanaethau y telir amdanynt sy'n eich galluogi chi a'ch busnes i dargedu unigolion allweddol yn fwy cywir neu, yn wir, fusnesau sy'n bodloni eich Rhithffurf Cwsmer, neu maent wrthi'n datblygu'r rhain.

MAE CYNLLUN CLIR Â FFOCWS YN HANFODOL ER MWYN CYFLAWN I'R CANLYNIADAU RYDYCH YN ANELU ATYNT

Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



RHEOLI – Mesur Gweithgarwch

Yn aml, caiff y broses o fesur pethau ym maes marchnata ei hesgeuluso mewn perthynas â gweithgarwch a gynlluniwyd.

Bydd sicrhau bod gweithgarwch a gynlluniwyd ar y trywydd cywir yn sicrhau eich bod yn cyflawni'r allbynnau disgwyledig gorau posibl o'r strategaeth ddiwygiedig y byddwch wedi'i rhoi ar waith er mwyn delio â COVID-19.

Drwy fonitro gweithgarwch yn agos, byddwch yn gallu ymateb yn gyflym i'r hyn rydych yn ei brofi. Agweddau megis:

- A ydych yn gwerthu'r cynhyrchion cywir i'r cwsmeriaid cywir?
- A yw eu hanghenion fel yr oeddech yn eu disgwyl neu a ydynt wedi newid?
- Sut y mae eich cystadleuwyr wedi ymateb?
- A yw eich dulliau cyfathrebu â chwsmeriaid a darpar gwsmeriaid yn effeithiol – sut ydych yn cadarnhau hyn?

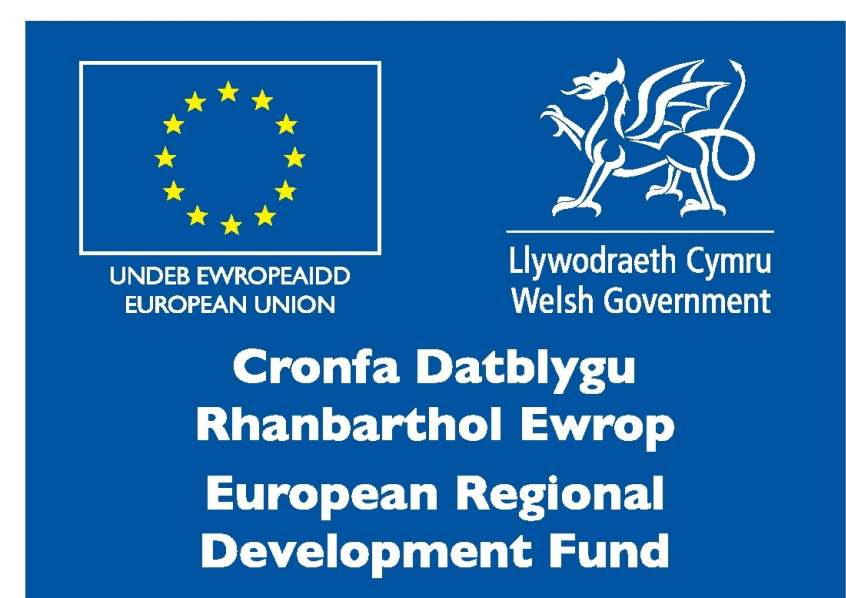
MAE'R HYN SY'N CAEL EI FESUR YN CAEL EI GYFLAWNII!!

Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- **Rheoli – Mesur Gweithgarwch**
- Rheoli – Mesur Allbynnau



Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.



RHEOLI – Mesur Allbynnau

Eich allbynnau fydd y cyfleoedd posibl, y gwerthiannau, y pethau a gaiff eu cwblhau neu'r darpar gwsmeriaid a gaiff eu sicrhau drwy'r gweithgarwch yn eich cynllun marchnata diwygiedig.

Dylid adlewyrchu allbynnau yn y canlynol:

1. Ffigurau dyddiol.
2. Ffigurau wythnosol.
3. Ffigurau misol.

Mewn llawer o fodelau busnes, mae'r rhain yn cael eu dadansoddi ymhellach yn ôl disgwyliadau'r unigolyn, y tîm neu'r adran, yn seiliedig ar y dadansoddiad o'r Farchnad y gwnaethoch ei gynnal.

Yn ei hanfod, mae'r allbynnau yn cwblhau cylch rhithiwr sy'n bwydo yn ôl i'ch dadansoddiad manwl, gwreiddiol. Heb os, bydd yr ymarfer hwn yn eich helpu i lunio cynllun hyd yn oed yn well y tro nesaf y bydd angen llunio un.



Marchnata ym myd COVID-19

- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Hwnt i'ch Busnes.
- Dadansoddi'r Farchnad – Y Tu Mewn i'ch Busnes.
- Cynllunio – Meysydd Penderfyniadau.
- Cynllunio – Gweithredu.
- Cam Gweithredu – Rhwydweithio.
- Cam Gweithredu – Cysylltiadau Cyhoeddus
- Cam Gweithredu – Y Cyfryngau Digidol
- Cam Gweithredu – Cyfryngau Cymdeithasol
- Rheoli – Mesur Gweithgarwch
- **Rheoli – Mesur Allbynnau**

Bydd sicrhau bod gennych system wybodaeth effeithiol yn hanfodol i'r gweithgarwch rheoli ac, yn ei dro, allbynnau.



Yn nhermau Marchnata traddodiadol, bydd llwyddiant eich Strategaeth Farchnata, fel y'i diwygiwyd er mwyn ystyried COVID-19, yn adlewyrchu'r ystyriaethau llawn mewn perthynas â'r canlynol:

- Cynnyrch neu Wasanaeth – y pecyn cyfan rydych yn ei gynnig. Gan gynnwys pecynnu, dyluniad, ansawdd, nodweddion, manteision a'r argraff gyffredinol rydych am i'r cynnyrch/gwasanaeth ei chael ar eich cwsmeriaid.
- Pris – beth yw gwerth hyn i'ch cwsmeriaid. Prynu ar sail Ofn neu Drachwant. A ydych yn creu digon o elw?
- Sefyllfa – sut y mae eich cynnyrch neu wasanaethau yn cyrraedd eich cwsmeriaid yn ein byd newydd.
- Hyrwyddo – sut i rannu eich neges â chwsmeriaid a darpar gwsmeriaid. Mae cysondeb y neges, y cyfathrebu a'r gwaith dilynol yn hanfodol.

Os nad yw ALLBYNNAU eich Strategaeth Farchnata ddiwygiedig yn y sefyllfa y dylent fod, a oes angen ymchwilio'n ddyfnach i hyn er mwyn deall pam?



Noder - roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Medi 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar yr adeg y byddwch yn datblygu Marchnata ar gyfer eich Busnes penodol.

