

PAM BOD ANGEN I CHI WNEUD HYN

Mae arloesedd a datblygu eich cynnyrch a/neu wasanaeth yn barhaus yn gwbl hanfodol er mwyn sicrhau llwyddiant parhaol eich busnes!

Yn 2020, mae ergyd ac effaith COVID-19 wedi atgoffa busnesau y gall y galw am eich cynhyrchion a'ch gwasanaethau newid fwy neu lai dros nos.

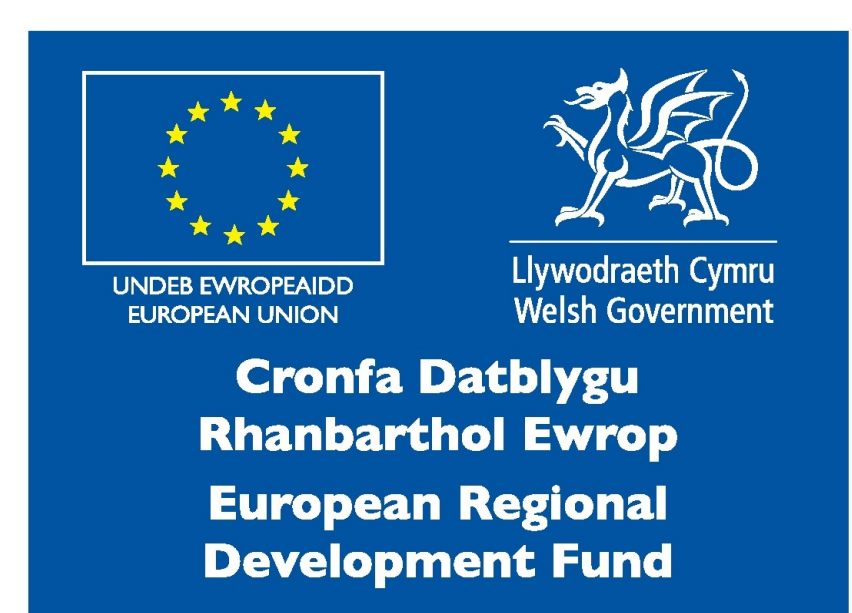
Mewn llawer iawn o achosion, mae parodrwydd busnesau i addasu a newid wedi golygu'r gwahaniaeth rhwng busnes yn goroesi a mynd i'r wal!

Enghreifftiau o Gynhyrchion a Gwasanaethau sydd wedi diflannu fwy neu lai!

- Gwyddoniaduron
- Peiriannau Ffacs
- Ciosgau Ffôn
- VHS – Fideos
- Kleeneze – y gwasanaeth gwerthu cynhyrchion glanhau'r
- cartref o ddrws i ddrws.
- Chwaraewyr CD
- Teipiaduron

Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad – Sicrhau Enillion



Wrth ystyried ‘cylch oes cynnyrch’, datblygu cynnyrch newydd ac arloesedd fyddai'r cam cyntaf. Er mwyn atal elw rhag lleihau neu, yn wir, fethiant y busnes yn y tymor hwy, mae angen creu cynhyrchion newydd i ddisodli hen gynhyrchion.

Yn ei lyfr ‘Innovation and Entrepreneurship’, mae Peter Drucker, awdur uchel ei barch yn y maes hwn, yn awgrymu bod angen i arloesi ac entrepreneuriaeth fynd law yn llaw er mwyn sicrhau bod busnes yn parhau i fod yn llwyddiannus.

Canlyniadau cadarnhaol Arloesedd a Datblygu Cynnyrch:

- Mwy o dwf gyda sgoriau refeniw ychwanegol.
- Ennill cyfran fwy o'ch marchnad.
- Cynyddu Maint yr Elw.
- Yn wahanol i'r Gystadleuaeth.
- Ysgogi'r staff i sicrhau'r ymrwymiad mwyaf posibl a pharhau i feddwl am syniadau.
- Mae hyn yn wych ar gyfer canfod barn y farchnad am eich busnes. Straeon cysylltiadau cyhoeddus da.
- Gwneud argraff wych ar eich cwsmeriaid.
- Creu cyffro yn eich busnes.

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



DATBLYGU CYNNYRCH

Yn ei hanfod, mae hyn yn ystyried pob cam o'r broses o ddatblygu cynnyrch o gysyniad neu syniad hyd at ei ryddhau ar y farchnad.

Byddai'r prif gamau yn y broses hon yn cynnwys:

- Nodi'r hyn sydd ei angen ar y farchnad - pa broblem y mae'r cynnyrch yn ei datrys?
- Dadansoddi tueddiadau a'r farchnad fydd y sail allweddol.
- Mesur y cyfle. Faint o boen y mae'r broblem yn ei hachosi?
- Datblygu Cydsyniad - Bydd angen i'ch tîm fod yn greadigol a chanolbwyntio ar yr atebion.
- Dilysu - adolygiad annibynnol.
- Map ffordd y cynnyrch - themâu a chysyniadau sy'n ganolog i'r gwaith datblygu.
- Cyflwyno'r cynnyrch ar y farchnad



Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- **Datblygu Cynnyrch**
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau - Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad - Sicrhau Enillion

Nid yw Datblygu Cynnyrch yn golygu Rheoli Cynnyrch

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



ARLOESI MEWN CYNHYRCHION

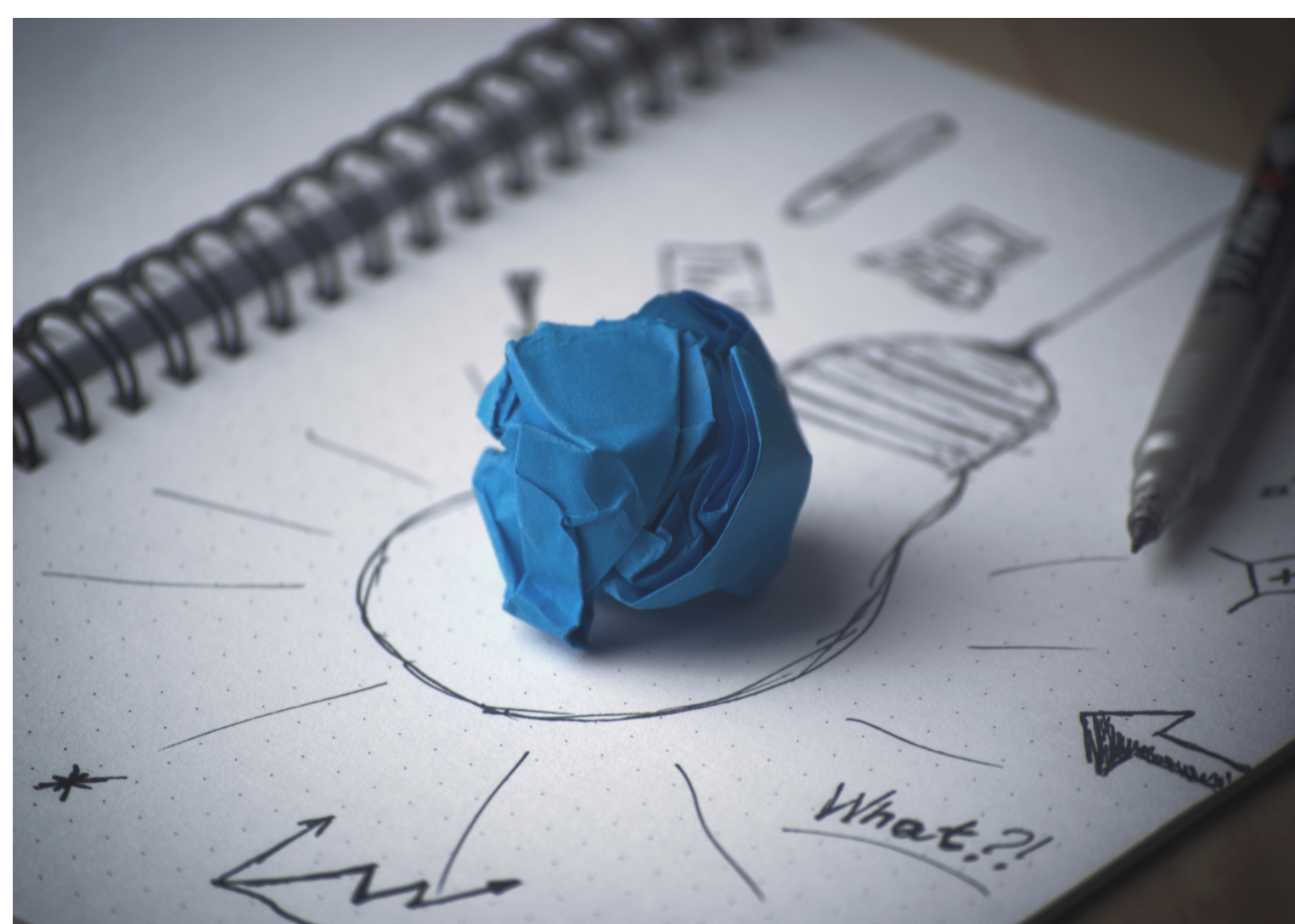
Diffiniwyd fel a ganlyn:

"y gwaith o ddatblygu cynhyrchion newydd, newid i gynllun cynhyrchion sefydledig neu ddefnyddio deunyddiau neu elfennau newydd wrth weithgynhyrchu cynhyrchion sefydledig."

Yn ei hanfod, dyma egwyddor sylfaenol busnes sef, 'esblygu neu farw'.

Dywedodd Jeff Bezos o Amazon:

"Yr hyn sy'n beryglus yw peidio ag esblygu."



Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- **Arloesi mewn Cynhyrchion**
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad – Sicrhau Enillion

Mae arloesi da yn golygu bod eich amcanion busnes yn cyd-fynd â strategaeth arloesi.



Pam bod angen i chi arloesi?

Mae Cwmnïau Rhyngwladol yn aml yn nodi arloesedd fel ffactor craidd o ran cyflawni twf proffidiol cynaliadwy, ac maent yn disgwyl gweld y canlynol:

- Llif rheolaidd o ffynonellau refeniw newydd.
- Gwell proffidioldeb
- Cyfran well o'r farchnad.
- Lledaenu ffynonellau incwm annibynnol.
- Staff ymroddedig.
- Enw da ar y farchnad am chwalu rhwystrau.
- Cysylltiadau Cyhoeddus rhagorol
- Ystwythder, hyblygrwydd a chyflymdra ym mhob agwedd ar wneud penderfyniadau mewnol.

Gall ARLOESEDDE fod:

Yn newydd i'ch busnes
Yn newydd i'r diwydiant
Yn newydd i'r wlad
Yn newydd i'r byd

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



CYNHYRCHU SYNIADAU: Syniadaeth

Egwyddorion sylfaenol o ran canfod a fydd eich syniad yn llwyddo. A yw'n werth gwneud hyn?

Gellir cyflawni hyn drwy wneud y canlynol:

- datgysylltu'r broblem oddi wrth yr ateb.
- Profi : Profi : Profi eich dealltwriaeth o'r broblem gyda'ch cwsmeriaid.
- Defnyddio parti nad yw'n gysylltiedig yn emosiynol i hwyluso trafodaethau â'ch cwsmeriaid.

Mewn gwirionedd, rydych yn mynd i'r afael â'r problemau presennol y mae eich cwsmeriaid yn eu hwynebu am nad oes ateb, neu'r budd llwyr y byddant yn ei deimlo neu'n ei gael pan fydd ganddynt ateb.



Mae trafod
syniadau fel grŵp
yn rhan allweddol
o'ch proses!

Arloesedd a
Datblygu
Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau - Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad - Sicrhau Enillion

Mae gormod o berchenogion busnes yn meddwl am ateb, cynnyrch neu wasanaeth a fydd yn datrys problem, ac yna ond yn canolbwyntio ar wybodaeth sy'n cadarnhau eu bod yn gywir!

Nid yw'n syndod felly NAD yw hyn yn gweithio!



SYNIADAETH

DARGANFOD: ymchwilio i'ch cyfle a dysgu mwy amdano.

DIFFINIO: nodi'r derminoleg a'r cysyniadau allweddol mewn modd ymarferol a syml.

DATBLYGU: datblygu syniadau yn allbwn gweladwy.

CYFLAWNI: y glasbrint ar gyfer eich syniad.

Mae cynllunio dull gweithredu yn sicrhau'r llwyddiant mwyaf
posibl.



Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



DILYSU'R FARCHNAD

Dull gweithredu systematig a ddylai archwilio, profi a dilysu eich cyfle ar y farchnad cyn i chi fuddsoddi arian sylweddol yn y broses o ddatblygu cynnyrch.

Ystyriaethau:

- Lleol, Rhanbarthol, Cenedlaethol neu Ryngwladol? Dealltwriaeth go iawn o sefyllfa wirioneddol eich busnes, ac a ydych wir am anelu am y sêr!
- Maint – beth yw poblogaeth eich marchnad?
- Sut y caiff hyn ei ddadansoddi – demograffeg, rhyw, ethnigrwydd, perchentyaeth, busnesau, perchenogion busnes.
- Pris – beth fydd pobl yn fodlon talu – pa bris fydd angen i chi ei godi?
- Busnes i Fusnes neu Fusnes i Gwsmer?
- Cystadleuaeth – pwy sy'n weithredol yn y maes?



Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- **Dilysu'r Farchnad**
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad – Sicrhau Enillion

Bydd gan gynnwyrch
pob Sector
Marchnad ei gylch
oes penodol ei hun.

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.

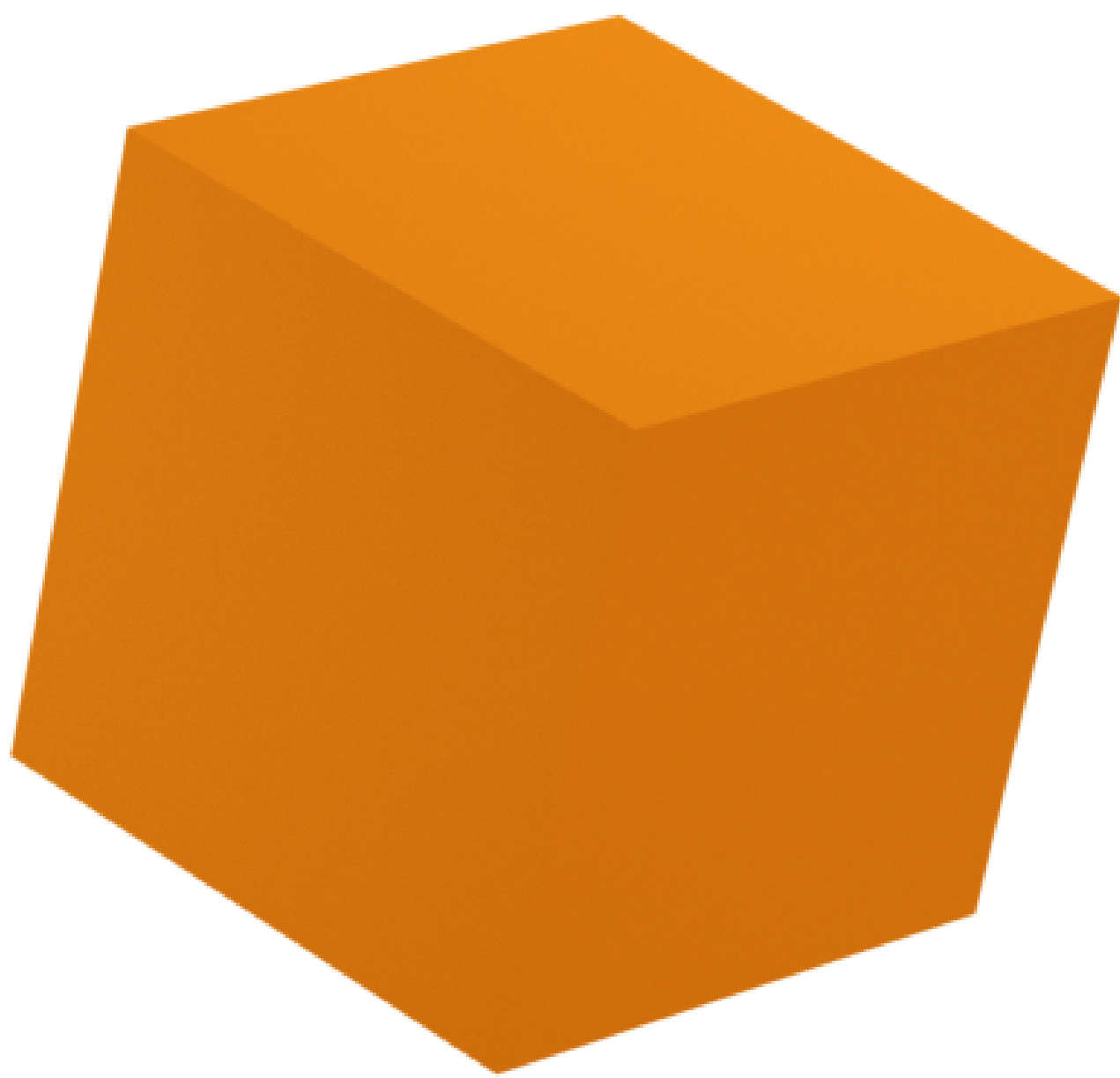


SCAMPER

Techneg i helpu gyda'r gwaith o drafod syniadau yn greadigol er mwyn eich helpu chi a'ch tîm i feddwl am syniadau ar gyfer cynhyrchion a gwasanaethau newydd.

Mae'r cysyniad yn gofyn i chi ystyried yr holl gynhyrchion a gwasanaethau rydych yn eu darparu ar hyn o bryd ac ystyried sut y gellid eu gwella.

MAE HWN YN NODWEDDIADOL O
FEDDWL "Y TU ALLAN I'R BOCS"



Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- **SCAMPER**
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad – Sicrhau Enillion

Am ei fod yn seiliedig ar weithgareddau, mae'r cysyniad yn sicrhau bod y broses o feddwl yn un agored ac mae ymdeimlad gwirioneddol o gynhwysiant a/neu ymgysylltu ar gyfer yr aelodau o'ch staff sy'n rhan o hyn.



SCAMPER

Substitute / Amnewid : deunyddiau neu adnoddau er mwyn gwella eich cynnyrch neu wasanaeth. Newid i'r cynnyrch neu'r broses. A ellid newid y rheolau neu a oes angen ystyried rhywbeth arall?

Combine / Cyfuno: yda chynnyrch arall o bosibl er mwyn creu rhywbeth newydd.

Adapt / Newid: gwasanaethu diben neu ddefnydd arall. Rhwch eich cynnyrch mewn cyd-destun gwahanol. A ellir defnyddio unrhyw syniadau eraill am gynnyrch fel ysbrydoliaeth?

Modify / Addasu: siâp, golwg, teimlad. Ychwanegu at y cynnyrch – creu mwy o werth.

Put to Another Use / Defnyddio at Ddiben Arall: mewn diwydiant amgen o bosibl? Opsiynau ar gyfer gwella'r broses o ailgylchu gwastraff? A allai eraill ddefnyddio'r cynnyrch neu'r gwasanaeth? Dylai gael ei weld fel rhywbeth gwahanol.

Eliminate / Dileu: ailwampio neu symleiddio. Gwneud y cynnyrch yn llai, yn gyflymach, yn ysgafnach neu'n hwyliog. Tynnu llai o sylw ato o bosibl.

Reverse / I'r gwrthwyneb: prosesu pethau'n wahanol neu eu rhoi mewn trefn wahanol. Rolau aelodau penodol o staff yn y broses. Ceisio rhoi trefniadau ar waith sydd yn union i'r gwrthwyneb i'r rhai presennol.

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



NODWEDDION, PRIODOLEDDAU A MANTEISION

Yn gysylltiedig iawn â dilysu eich marchnad ar gyfer eich cynhyrchion. Mae adolygu'r Nodweddion, y Priodoleddau a'r Manteision yn ysgogi ymateb oddi wrth ochr chwith ac ochr dde'r ymennydd. Felly, gall annog dealltwriaeth a helpu i ddwyn pethau i gof gan gynyddu apêl gadarnhaol.

Chwith = **Rhesymegol** = Nodweddion a
Priodoleddau

Dde = **Emosiynol** = Manteision
(uniaethu â'n hemosiynau).

MANTEISION YMRWYMIAD CWSMERIAID

Ffocws
ar
Fanteision

Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- **Nodweddion, Priodoleddau a Manteision**
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- Lansiad – Sicrhau Enillion

**Sut mae eich
manteision CHI yn
cymharu â rhai eich
Cystadleuwyr?**



Nodweddion, Priodoleddau a Manteision

Ystyriwch lywio car fel enghraifft.

NODWEDDION:

Un neu ddau ddisgrifydd cofiadwy ar gyfer agweddau penodol ar y cynnyrch. Pa nodwedd ychwanegol sydd gan eich cynnyrch / gwasanaeth? neu Pwy mae'n darparu ar ei gyfer?

Enghraifft - Pŵer-lywio mewn car.

PRIODOLEDDAU:

Esbonio'r nodweddion yn fanylach. Yr hyn y mae'n ei ddatrys neu'r hyn y mae'n ei wneud. SUT MAE'N GWEITHIO yn ei hanfod.

Enghraifft – Haws i'w drin.

BUDDIANNAU:

Mae manteision sy'n deillio o'r cynnyrch sy'n ateb y broblem fel arfer yn arwain at enillion neu bethau cadarnhaol. Gogwydd arall fyddai osgoi colled neu bethau negyddol.

Enghraifft – Mae'n fwy cyfforddus i'w yrru.

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



Profi Cynnyrch neu Wasanaeth

Mae profi Cynnyrch neu Wasanaeth yn gam a gymerir i sicrhau dealltwriaeth lawn o'r hyn sy'n ysgogi cwsmeriaid i wneud dewisiadau penodol o ran yr hyn rydych yn ei gynnig.

Mae'n mapio disgwyliadau cwsmeriaid ac yn nodi pa mor dda y mae eich syniad o ran cynnyrch neu wasanaeth yn bodloni disgwyliadau o'r fath.

Mae gwneud gwaith ymchwil ar y cam hwn yn hanfodol er mwyn sicrhau'r canlynol:

- Mireinio cynnyrch neu wasanaeth cyn ei lansio ar y farchnad.
- Profi'r cysyniadau y tu ôl i'ch cynnyrch neu'ch gwasanaeth.
- Pennu llwyddiant tebygol.
- Pennu faint o bobl a fydd yn debygol o ddefnyddio'r cynnyrch neu'r gwasanaeth - niferoedd.
- Nodi materion allweddol.
- Dileu'r holl syniadau am gynhyrchion a gwasanaethau sy'n annhebygol o weithio mewn marchnad sy'n newid o hyd.

Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau - Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- **Profi Cynnyrch neu Wasanaeth**
- Profi'r Farchnad
- Lansiad - Sicrhau Enillion



I Grynhoi

- Diffinio'r Gynulleidfa Darged.
- Gwybod sut i gyrraedd eich cynulleidfa darged.
- Gwybod beth yw'r broblem rydych yn ei datrys.
- Deall y daith brynu.
- Diogelu eich hunaniaeth ar-lein.
- Dilysu eich cynnyrch neu eich gwasanaeth.
- Gwybod pwy yw eich cystadleuwyr – ym mha ffordd ydych chi'n wahanol?
- Sicrhau nad yw'r Cynnyrch na'r Gwasanaeth wedi cael ei gyflwyno i'r farchnad yn barod.
- Arddangosiad neu gyfnod prawf am ddim?
- Sicrhau bod y tîm cyfan o'r un farn.
- Parhau i brofi'r Cynnyrch neu'r Gwasanaeth.

Mae GWAITH CYNLLUNIO MANWL yn HANFODOL

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



PROFI'R FARCHNAD

Yn debyg iawn i Brofi Cynnyrch neu Wasanaeth. Mae'n ymgais meintiol ac ansoddol i ddadansoddi'r farchnad yn fanwl cyn lansio cynnyrch neu wasanaeth newydd.

Caiff marchnad leol ei dewis i adlewyrchu dynamig y farchnad lawn mor agos â phosibl. Felly, byddai hyn yn cynnwys gwledig o gymharu â threfol, demograffeg pobl, demograffeg busnes, ethnigrwydd, proffiliau cyfoeth, perchentyaeth, cyflogaeth, ymhlith portffolio o ystyriaethau.

Mae'n ddull rhagorol o ddarparu rhagolygon ar gyfer gwerthiannau, ar yr amod bod paramedrau'r prawf wedi'u diffinio'n gywir.

Mae cyfyngiadau yn erbyn yr agweddau cadarnhaol. Mae hyn yn cymryd llawer o amser am fod angen ei gynnal dros gyfnod cymharol hir. Yn ei dro, gallai hyn alluogi cystadleuwyr i achub ar gyfleoedd. Gall costau gynyddu'n sylweddol os nad ydych yn ofalus.

Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- **Profi'r Farchnad**
- Lansiad – Sicrhau Enillion



Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020. Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.



LANSIAD – Sicrhau Enillion



Felly, rydych chi a'ch tîm wedi bod drwy broses hir a chadarn er mwyn sicrhau'r gyfradd llwyddiant orau bosibl. Mae'n naturiol eich bod yn llawn cyffro!

Awgrymiadau Defnyddiol:

- Cynllunio'n gynnar – 8 i 12 wythnos cyn y diwrnod lansio. Mae angen dechrau ar y gwaith o fanteisio ar eich cysylltiadau gorau yn y wasg a'r cyfryngau yn broffesiynol ac yn brydlon.
- Mewn byd digidol – dewch o hyd i'ch dylanwadwyr. Rhwch gyfnod prawf neu sampl ymlaen llaw iddynt er mwyn helpu gyda'r gwaith o feithrin cydberthnasau.
- Sut y byddwch yn defnyddio'r Cyfryngau Cymdeithasol – beth yw'r cynllun?
- Cadwch ddisgwyliadau yn realistig. Mae'n debygol y bydd angen i chi wneud sawl ymdrech i gael cefnogaeth pobl allweddol.

Arloesedd a Datblygu Cynhyrchion

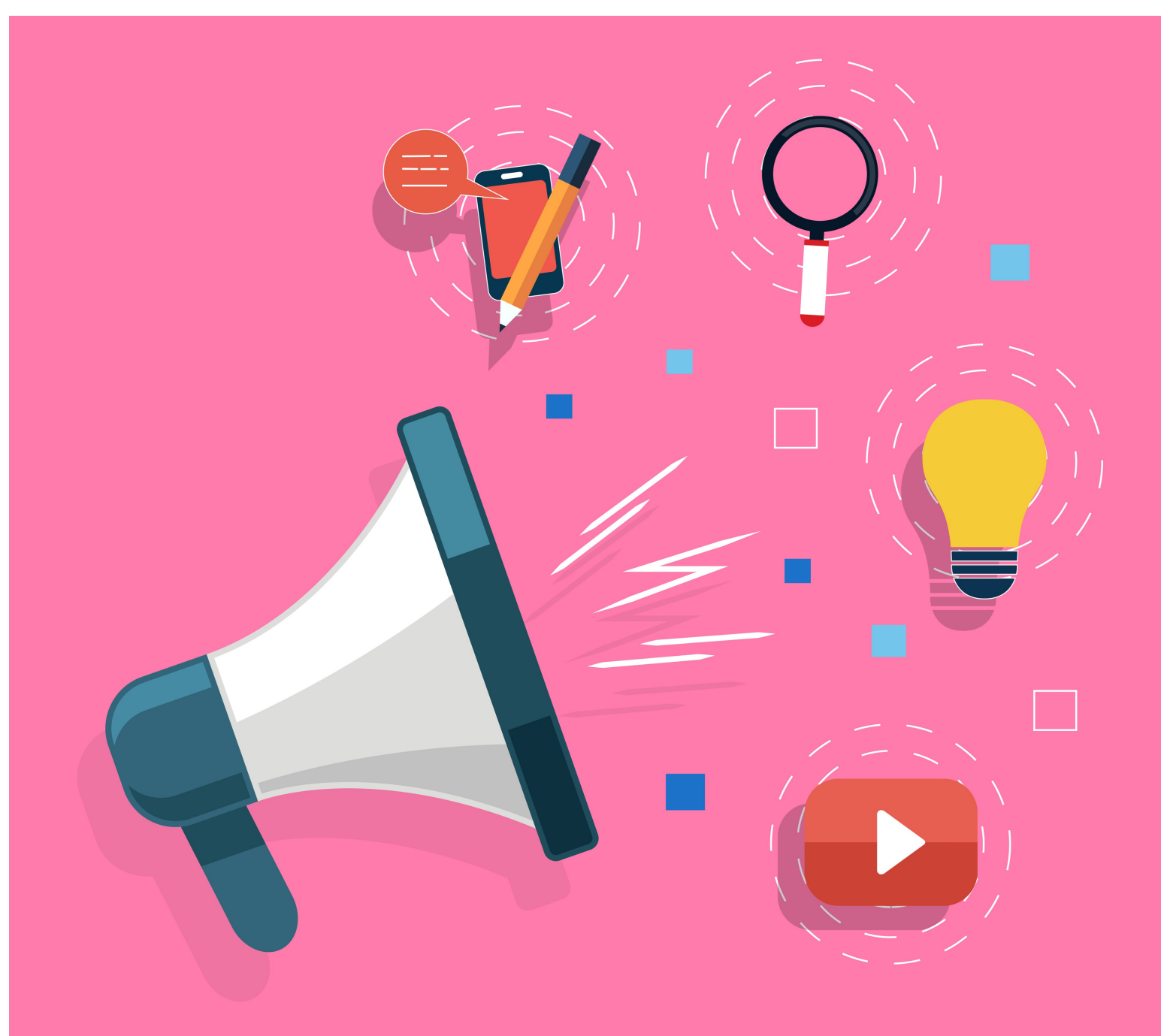
- Pam bod angen i chi wneud hyn
- Datblygu Cynnyrch
- Arloesi mewn Cynhyrchion
- Cynhyrchu Syniadau – Syniadaeth
- Dilysu'r Farchnad
- SCAMPER
- Nodweddion, Priodoleddau a Manteision
- Profi Cynnyrch neu Wasanaeth
- Profi'r Farchnad
- **Lansiad – Sicrhau Enillion**

*Byddwch
yn
greaddige!*



Gwneud hi'n Hawdd i Bobl Ddysgu am Eich Cynnyrch a Deall yr Hyn y Mae'n ei Wneud.

- Creu Fideos.
- Cynnal Arddangosiadau.
- Taflenni Gwybodaeth.
- Datganiadau i'r Wasg a Datganiadau Cysylltiadau Cyhoeddus.
- Marchnata Uniongyrchol.
- Marchnata Digidol.
- Cyfryngau Cymdeithasol.
- Rhoi SI ar led.
- Gwefan.



Monitro : Adolygu : Addasu

Noder – roedd y wybodaeth yn y Gyfres Pynciau Bach BUCANIER hon yn gywir ym mis Hydref 2020.
Dylech ymchwilio i'r sefyllfa ar y pryd ar gyfer eich Busnes penodol.

