



AGORA

Tyfu, Pori, Creu





Cysylltwch â Ni

Rheolwr Prosiect

Rolant Tomos

rolant.tomos@menterabusnes.co.uk

Swyddogion Datblygu Busnes

Deian Thomas

deian.thomas@menterabusnes.co.uk

Gwenan Ellis

gwenan.ellis@menterabusnes.co.uk

Gwion ap Rhisiart

gwion.ap.rhisiart@menterabusnes.co.uk

Marchnata

Llio Wyn

llio.wyn@menterabusnes.co.uk

01938 530 987 / 029 20 467 408

agora@menterabusnes.co.uk

www.menterabusnes.co.uk/agora

[f](https://www.facebook.com/agora.mab) agora.mab [t](https://www.instagram.com/agora_mab) agora_mab

[@](https://www.instagram.com/agora_mab) agora_mab

Croeso

Rolant Tomos, Rheolwr Prosiect Agora

Roedd yr Agora gwreiddiol yn fan agored yn yr hen Roeg lle'r oedd dinasyddion yn mynd i drafod syniadau newydd. Cafodd rhywun fflach o ysbrydoliaeth i werthu bwyd a diod i'r athronwyr cynnar a ganwyd y farchnad ffermwyr gyntaf.

Mae ein prosiect Agora yn ymwneud â syniadau newydd a chyrraedd y farchnad.

O gadw geifr i gadw gwenyn, o genfeintiau moch i gaeau blodau, o wlân a phren Helyg i Wasabi a Ginseng. Rydym wedi derbyn ymholiadau o bob math, wedi gwrandao ar syniadau, wedi cyfeirio a rhoi cyfleoedd i gleientiaid o'r Trallwng i Gwm Afan, ac o Sili i Raglan.

Mae wedi bod yn ysbrydoliaeth gweld y syniadau newydd, yr awch am lwyddiant a'r awydd i dorri tir newydd.

Rydym wedi cynnal 24 o weithdai, ac wedi gweithio gyda 220 o gleientiaid, wedi cynnal sesiynau un i un gyda mentoriaid, wedi gwrandao tipyn ac wedi rhoi cyfleoedd i fusnesau fasnachu am yr tro cyntaf.

Mae wedi bod yn antur, yn brofiad, yn heriol ac yn foddhaol dros ben i weld syniadau'n troi'n realiti.

Hoffem ddiolch i bob un o'r Timau Datblygu Gwledig ym Mhen-y-bont ar Ogwr, Blaenau Gwent, Caerffili, Merthyr, Sir Fynwy, Castell-nedd Port Talbot, Casnewydd, Powys, Rhondda Cynon Taf, Torfaen a Bro Morgannwg; yr holl fentoriaid a phartneriaid yr ydym wedi gweithio gyda nhw, ond yn bennaf oll i'r cynhyrchwyr a ymunodd â ni ar hyd y daith... dyma rai o'u straeon.





Cegin Huw's Kitchen

Huw Rowlands

Yn ei gartref yng Nghwm Rhymni, mae Huw Rowlands sy'n 22 oed yn treulio pob eiliad yn pobi er mwyn darparu cacennau, brownis a phice ar y maen – yn ogystal â phice ar y maen fegan – i restr gynyddol o gwsmeriaid Cegin Huw.

“Mae pobi'n farchnad eithaf cystadleuol ond dydw i ddim eisiau sefydlu popty, rydw i am ddatblygu brand – ac yn y pen draw, sefydlu ysgol goginio gymunedol y gallai unrhyw un fynychu a rhoi cynnig arni!

Ar hyn o bryd, rwy'n gweithio o 9 tan 5 fel swyddog busnes Cymraeg ac yn rhedeg Cegin Huw yn fy amser rhydd – gan bobi yn y boreau, nosweithiau ac ar benwythnosau.

Dydw i ddim wedi derbyn hyfforddiant pobi swyddogol gan fy mod wedi dysgu fy hun, ond roeddwn i bob amser yn pobi gyda fy nwy fam-gu ac rydw i wedi etifeddu'r angerdd dros goginio ganddyn nhw. Treuliais gwpwl o fisoedd fel pobydd mewn caffi ac rwy'n frwdfrydig dros ddefnyddio cynhwysion da o ansawdd uchel a chynnyrch Cymreig lleol.

Pan ddechreuais fy musnes y llynedd, roeddwn yn meddwl y byddwn yn hunangyflogedig ac yn pobi'n llawn amser o fewn chwe mis, ond mae'n cymryd amser i ddatblygu.

Roeddwn i'n ffodus iawn fy mod wedi cyfarfod â Deian o Agora a soniais wrtho am fy ngwaith pobi a datblygodd pethau o'r fan honno. Mae'r gefnogaeth gan dîm Agora wedi bod yn wych ac mae'r cyfleoedd heb eu hail.

Cefais fy narbwylio i fynd â stondin i Ffair Aeaf Frenhinol Cymru, ac ar ôl tipyn o bendroni, dywedodd Agora wrthyf i 'roi cynnig arni a gweld beth fydd yn digwydd'.

Trefnodd Agora bopeth, ac roedd yn un o'r diwrnodau gorau rydw i wedi'i gael ar stondin. Fel siaradwr Cymraeg, cefais fy nghyfweld ar y radio ac ar y teledu diolch i Agora.

Hefyd, rydw i wedi gwneud fideo gydag Agora ohonof yn pobi, ac wedi'i rannu ar fy nhudalennau cyfryngau cymdeithasol.

Maen nhw bellach wedi fy nghyfeirio at y lefel nesaf o gymorth ar gyfer busnesau gyda Cywain, ond rwy'n gwybod y gallaf barhau i gysylltu ag unrhyw un o dîm Agora – mae gwybod eu bod ar gael yn gysur i mi!”

Mentor Agora

“ Mae busnes yn dechrau gydag egin syniad sy'n datblygu gyda brwdfrydedd, agwedd benderfynol a dyfalbarhad. Fodd bynnag, mae llwyddiant y busnes hwnnw'n dibynnu ar ganolbwyntio ar elw cyffredinol, elw uwchben costau a photensial ar y farchnad. Dylech ganfod mentoriaid sy'n eich herio i fod ar eich gorau a dyfalbarhau drwy'r cyfnodau anodd, a byddwch yn ffynnu. ”

Margaret Carter, Patchwork Foods



Hindwell Farm Quality Welsh Meats

Jess a John Goodwin

Mae Jess a John Goodwin, ffermwyr o Sir Faesyfed, yn cychwyn ar bennod newydd i'w fferm hanesyddol, trwy sefydlu menter bocsys cig Hindwell Farm Quality Welsh Meats.

"Rydym yn fferm â'r da byw gymysg draddodiadol, ac yn cynhyrchu cig eidion, cig oen a phorc.

Mae cryn dipyn o hanes yn perthyn i Fferm Hindwell. Arferai Taliesin, y bardd canoloesol cynnar Cymraeg fyw yma, a bu William Wordsworth ar ei wyliau yma.

Roedd rhieni John wedi bod yn ffermio yma ers y 1930au ac aethom ati i barhau gyda'r gwaith ar ôl iddyn nhw roi'r gorau iddi, ac rydym yn falch o'r ffaith ein bod yn cynhyrchu cig o ansawdd rhagorol ac sy'n blasu'n wych, gan gydymffurfio â'r safonau lles uchaf.

Credwn mewn amaethu cynaliadwy ac rydym yn defnyddio systemau rheoli mewnbyn isel a dulliau hwsmonaeth da byw traddodiadol.

Dim ond glaswellt y bydd ein gwartheg cig eidion Aberdeen Angus yn ei fwyta, ac fe'u prosesir mewn lladd-dy lleol lle y cânt eu hongian am 28 diwrnod, ac erbyn hynny, bydd y cig yn go dyner a bydd y brithder yn rhoi blas arbennig o dda iddo.

Caiff blas ein Cig Oen Cymreig o'n diadell o ddefaid Exlana sy'n cael eu magu ar y fferm ei wella gan y ffaith eu bod yn pori trwy gydol y flwyddyn. A daw ein porc, ein bacwn, ein ham a'n selsig o'n cenfaint o foch Cymreig Gwyn sy'n aeddfedu'n araf ac sy'n cael eu magu ar y fferm mewn ysguboriau, ac sy'n cael eu bwydo ar ein grawnfwyd a'n betys porthiant.

Ar hyn o bryd, rydym yn dosbarthu ein cynnyrch i gwsmeriaid lleol, ond rydym yn gobeithio ehangu maint ein hardal ddsbarthu, a hoffem gael trelar arlwyio symudol hefyd.

Daethom ar draws Agora trwy gyfrwng Cyswllt Ffermio, ac roedd y prosiect yn eithaf newydd ar yr adeg hon. Mae Agora wedi cynnig llawer iawn o help i ni, ac rydym wedi manteisio ar hwn yn eiddgar!

Trwy Agora, cawsom stondin yn y Farchnad i Fusnesau Newydd yn y Ffair Aeaf, ac roedd Theresa May wedi blasu un o'n stêcs – cawsom sylw gwych o ganlyniad i hynny. Ysgrifennodd atom i ddiolch i ni, a byddaf yn cyfeirio ati hi o hyd pan fyddaf yn gwerthu cig eidion."

Yr her yw canfod ein marchnad gan nad oes gennym ni siop fferm i gwsmeriaid allu dod i siopa ac i flasu ein cynnyrch. Ond rydw i'n eithaf gweithgar ar y cyfryngau cymdeithasol, yn enwedig Facebook, sydd wedi bod yn wych i ni."

Mentor Agora

“Cychwynnais i ar lefel fechan a phrofi llwyddiant wrth wneud camau bach ar y tro. Yn sicr, byddwn i'n argymhell i gychwyn wrth eich traed wrth ddarganfod eich cleientiaid cyntaf. Edrychwch o'ch cwmpas – pwy sydd gennych yn lleol y medrwch gysylltu â nhw? Does dim rhaid teithio ymhell wrth i chi ddatblygu eich rhestr cleientiaid cychwynnol.

Buaswn hefyd yn argymhell i fod yn ymwybodol o'ch calendr, hynny yw'r tymhorau ar hyd y flwyddyn lle y medrwch gynllunio o flaen llaw a rhagweld prysurdeb. Gyda bocsys cig, mae cyfnodau'r Nadolig a'r Pasg yn sicr o ddenu cwsmeriaid ychwanegol.”

John James, Tŷ Llwyd



Chappelle Turkeys

Natalie Chappelle

Mae'r fenter ddogfednod deuluol o Frycheiniog, Chappelle Turkeys, bellach yn ei hail flwyddyn, gyda Natalie Chappelle a'i gŵr, Mike, yn symud y busnes yn ei flaen.

"Pan fyddwch chi'n magu tyrcwn ar gyfer y Nadolig, mae'r flwyddyn yn dueddol o fod â'i ben i waered i raddau. Mae'n rhaid archebu cywion ym mis Mawrth, ac rydym ni'n dechrau eu magu yn yr haf.

Dechreuodd mam Mike y busnes 20 mlynedd yn ôl, ond dim ond yr ail flwyddyn yw hon i ni redeg y busnes ein hunain. Mae'n fenter newydd i ni, gan fod Mike yn trin coed a minnau'n gweithio i Cyswllt Ffermio.

Fel cwpwl gyda theulu ifanc, rydym ni'n dymuno moderneiddio'r busnes a'i wneud yn ffres, gan gadw'r technegau traddodiadol a'r adar o ansawdd y mae pobl yn eu disgwyl gan Chappelle Turkeys.

Bydd rhai o'r cywion yn mynd at gynhyrchwyr ac unigolion eraill, ac yna byddwn ni'n magu rhwng 400 a 700 ein hunain.

Mae'r rhain yn frid sy'n tyfu ac yn aeddfedu'n araf gan fwyaf, ac maen nhw'n magu braster yn wahanol, sy'n rhoi blas cyflawn a brest ddwbl i'r tyrcwn. Pan fyddan nhw'n barod, byddant yn cael eu pluo'n sych, ac yn cael eu hongian am saith diwrnod i ddatblygu blas a breuder.

Rydym ni'n lwcus ein bod wedi etifeddu cwsmeriaid ffyddlon, ond rydym ni hefyd yn gobeithio ehangu drwy ddefnyddio'r we i gyrraedd cwsmeriaid newydd posibl – cwsmeriaid sy'n pryderu fwyfwy am safonau iechyd – ac yn mwynhau tyrcwn drwy'r flwyddyn.

Felly, gyda chymorth Agora, rydym ni wedi ail-frandio ein busnes, ac fe aethom gydag Agora i Ffair Aeaf Frenhinol Cymru, lle cawsom gyfle i gwrdd â chwsmeriaid a chysylltiadau gwerthfawr newydd – ac roedd hynny'n wych.

Fe wnaethom ni gystadlu yn nifer o gystadlaethau yn y Ffair Aeaf hefyd, ac roeddem ni'n falch iawn o ennill y wobwr gyntaf, yr ail a'r drydedd wobwr yn y categori dros 16kg a'r ail a'r drydedd wobwr yn y gystadleuaeth dan 16kg.

Ni yw'r genhedlaeth nesaf yng nghwmni Chappelle Turkeys, ac rydym ni'n edrych ymlaen at ddenu'r genhedlaeth nesaf o gwsmeriaid."

Mentor Agora

“ Mae'n hanfodol i gynhyrchwyr symud gyda'r oes – mae dulliau newydd o farchnata a chyrraedd cwsmeriaid yn datblygu bob dydd – mae Instagram a Twitter yn boblogaidd iawn erbyn hyn, ac mae'n rhaid ymgysylltu â nhw – er mwyn datblygu cwsmeriaid newydd a chadw'r cynnyrch yn amlwg ar y farchnad!”

Elaine Rees, Ymgynghorydd Arallgyfeirio Ffermydd – Agriplan Cymru



Gelli Farm Raw Milk

Kath Granville

Mae Kath Granville, ffermwr o Ben-y-bont ar Ogwr, ar y cyd â'i gŵr Robert a'u tair merch, wedi rhoi bywyd newydd i'w fferm laeth yng Nghefn Cribwr trwy sefydlu busnes ar y fferm – Llaeth Ffres Fferm Gelli.

"Dwy flynedd yn ôl roedd popeth yn wahanol iawn. Mae hon yn fferm fach, roedd arian yn dynn ac roedd yn anodd cadw i fynd.

Roeddem ni'n cael ceiniogau am ein llaeth ac roedd yn costio mwy i'w gynhyrchu nag oeddem ni'n ei gael o'i werthu. Roeddem ni o dan bwysau a methu gweld unrhyw ddewis arall ond gwerthu ein buches laeth a gorffen godro.

Tad Robert sefydlodd y fuches ac roedd yn un o'r buchesi Ayrshire pedigri olaf yn ne ddwyrain Cymru, felly roedd y syniad o werthu'n dorcalonnu.

Roedd ein merched yn mwynhau arddangos y gwartheg felly fe wnaethom ni gofrestru i fynd i Sioe Frenhinol Cymru am y tro olaf. Ond roedd sgwrs ar hap wedi gwneud i ni feddwl am gynhyrchu llaeth ffres a'i werthu'n uniongyrchol i'r cyhoedd.

Roedd gan y teulu Granville rownd laeth ers talwm, felly, pan gyrhaeddodd adref o'r Sioe aethom ar y we ac oedi ein cynlluniau i werthu.

Erbyn hyn, mae gennym ni beiriant gwerthu ar y fferm ble mae pobl yn llenwi eu poteli gyda'n llaeth ffres. Mae'r cwsmeriaid wrth eu boddau gydag ansawdd y llaeth, rydych chi'n medru gweld yr haen o hufen, ac weithiau bydd gennym dri char yn aros ar y buarth ar yr un pryd.

Mae'r Asiantaeth Safonau Bwyd yn cynnal profion yn aml – mae ffermio fel cynhyrchydd bwyd yn wahanol; mae'n rhaid i chi fynd gam ymhellach. Mae Agora wedi ein helpu trwy ein rhoi mewn cysylltiad â'r bobl gywir – yn ogystal â fy helpu i gadw fy mhen!

Mae mentro i laeth crai wedi rhoi modd i fyw i'r fferm ac mae gennym gynlluniau i werthu llaeth wedi'i basteureiddio yn uniongyrchol hefyd, yn ogystal â gwerthu hufen a chaws. O fod ar drothwy gwerthu'r fuches, rydym ni'n edrych ar ei ehangu!"

“ Mae hi'n bleser teimlo fy mod wedi llwyddo i roi cwmni bychain ar ben ffordd i dyfu a datblygu dros hyd y prosiect. Yn aml iawn does dim llawer mwy nag egin syniad gan rai o'r cyhyrchwyr, ac felly mae'n dda medru cynnig ychydig o ffofws cyfeiriad ac adnoddau iddynt. Mae trefnu gweithdai sy'n rhoi cyfle iddynt siarad a holi ymgynghorwyr bwyd, diod a chrefftau wedi ysbrydoli ac ysgogi nifer ohonynt i balu ymlaen, ac rwy'n teimlo balchder o fod wedi hwyluso hyn. ”

Gwion ap Rhisiart, Swyddog Datblygu Busnes Agora

Trefnu

Marchnad Ffermwyr

Myfanwy Edwards

Dechreuais ymwneud â Marchnad Ffermwyr Bro Morgannwg yn 2001 ac rydw i wedi bod yn rhan o'r gwaith trefnu yn ogystal â bod yn stondinwr byth ers hynny.

Dros y blynyddoedd, mae cannoedd o stondinwyr wedi bod yn mynychu'r marchnadoedd. Mae nifer yn dod i'r farchnad gan feddwl y byddant yn ennill eu miloedd ond, yn anffodus, nid ydynt yn para'n hir.

Mae eraill yn cyrraedd gyda syniad a chynnyrch arbennig o dda ac yn sefydlu'u hunain yn gyflym yn y farchnad cyn symud ymlaen at bethau gwell, gan ddefnyddio'r farchnad ffermwyr fel cam at y peth nesaf, sy'n wych.

Mae stondinwyr eraill wedi bod gyda ni o'r dechrau un, wythnos ar ôl wythnos.





Nodiadau ar gyfer trefnwr marchnad

Stondinwyr – y stondinwyr a'r cynhyrchwyr yw'r man cychwyn a'r peth pwysicaf yn y farchnad. Heb stondinwyr, does gennych chi ddim marchnad nac unrhyw beth i'r cwsmeriaid ei weld a'i brynu gobeithio. Dewiswch eich stondinwyr yn ofalus:

Lleol – ceisiwch sicrhau eu bod mor lleol â phosib, ond os oes ganddynt gynnyrch unigryw nad yw ar gael yn eich ardal chi a'u bod yn barod i deithio i'ch marchnad, estynnwch groeso iddynt.

Amrywiaeth – mae angen amrywiaeth mor eang â phosib o gynnyrch er mwyn rhoi digon o ddewis i'r cwsmeriaid. Serch hynny, cofiwch nad oes pwrpas cael 12 stondin yn gwerthu cig, mae angen llysiau, cynfennau, bara ayb arnoch i fynd gydag ef. Heb ystod lawn o gynnyrch ni fyddwch yn denu cwsmeriaid.

Olrhain – cyn galluogi cynhyrchwr i ymuno â'r farchnad, dylech gyfarfod y cynhyrchwr, siarad gydag ef a dod i'w adnabod ef a'i gynnyrch yn well. Sicrhewch fod y stondinwr yn rhan o broses gynhyrchu'r hyn mae'n mynd i'w werthu ac nad yw'n prynu cynnyrch i'w werthu ymlaen. Bydd cwsmeriaid yn adnabod cynhyrchwr ffug yn gyflym iawn a bydd hyn yn niweidio enw da'r farchnad gyfan.

Cyfreithiol – Mae angen i bob stondinwr fod wedi cofrestru fel cynhyrchwr bwyd gyda'i awdurdod lleol, a bydd angen iddo fod wedi cael ei arolygu a derbyn sgôr hylendid bwyd (4 neu 5 yn ddelfrydol) ac mae'n angenrheidiol bod ganddo yswiriant atebolrwydd am gynnyrch ac yswiriant atebolrwydd cyhoeddus. Os yw'n briodol, bydd angen iddynt fod â'r trwyddedau gofynnol fel trwydded alcohol, ardystiad organig ayb.

Cyhoeddusrwydd – efallai bod gennych chi'r farchnad fwyaf anhygoel gyda'r ystod gorau o gynnyrch ond os nad oes unrhyw un yn gwybod amdano, ni fyddwch yn gwerthu unrhyw beth. O brofiad, y dull gorau o gyhoeddusrwydd yw ar lafar, ond mae hefyd angen i chi ddefnyddio'r cyfryngau cymdeithasol, anfon negeseuon e-bost, rhoi baneri i fyny ayb. Sicrhewch fod eich dyddiadau, lleoliadau ac amseroedd yn gyson – os oes angen i bobl ddyfalu pryd a ble fydd y farchnad, byddant yn diflasu ar geisio dod o hyd i chi'n gyflym iawn.



Os oes gennych yr holl elfennau uchod mewn lle, bydd gennych chi'r sail ar gyfer marchnad ffermwyr ffyniannus. Chi sy'n penderfynu pa amrywiadau fydd yn eich marchnad chi, fel p' un ai ydych chi am ychwanegu stondinau crefft i'ch marchnad neu a ydych am fod yn farchnad ar gyfer bwyd yn unig. O brofiad, mae marchnadoedd penodol yn fwy cynaliadwy na'r rheiny sy'n ychwanegu stondinau ar hap er mwyn cynnal y niferoedd.

Rwy'n meddwl mai fy mhrif gryfder fel trefnwr marchnad yw fy mod wedi bod yn stondinwr o'r dechrau hefyd. Nid yw llawer o drefnwyr marchnadoedd wedi gorfod sefyll ar stondin yn gwerthu eu nwyddau i wneud bywoliaeth. Maen nhw'n gweld stondin llwyddiannus gyda rhes o gwsmeriaid ac weithiau cwsmeriaid yn trosglwyddo symiau mawr o arian, ac yn meddwl eu bod yn gwneud llawer o arian heb oedi i ystyried y gwaith sydd wedi'i wneud er mwyn sicrhau bod y cynnyrch yn cyrraedd y stondin yn y lle cyntaf. Byddaf yn defnyddio biff fel enghraifft gan mai dyna beth rydym ni'n gwerthu o'n fferm ni bob wythnos yn y farchnad ffermwyr.

Ar ôl i'r llo gael ei eni mae'n cael ei fwydo a'i ofalu amdano am ddwy flynedd cyn ei fod yn barod i fynd i'r lladd-dy. Mae anifail biff yn anifail mawr iawn, a'r ffermwr sy'n penderfynu sut y bydd yn ei farchnata. Gellid ei werthu i un o'r archfarchnadoedd, ei lwytho ar lori a derbyn pris penodol yn seiliedig ar ei bwysau – diwedd y broses i'r ffermwr ac arian yn y banc cyn hir. Neu gellid ei werthu yn y farchnad ffermwyr – bydd yr anifail yn cael ei lwytho ar ein trelar ni er mwyn mynd ag ef i'r lladd-dy a byddwn yn talu am ei ladd. Yna, bydd y cig yn mynd i'r ffatri torri cig ble fydd yn cael ei hongian am 3 wythnos cyn i ni dalu iddo gael ei dorri'n ddarnau adnabyddadwy, steciau ayb. a'u gwneud yn fyrgyrs a selsig cyn eu pecynnu yn y pecyn mwyaf cynaliadwy posib gan gydymffurfio â'r meini prawf hylendid bwyd a safonau bwyd llym.

Byddwn yn casglu'r cig o'r ffatri torri cig, gan bwysu a labelu pob darn yn unigol, cyn eu llwytho i'n bocsys drud sydd wedi'u hinswleiddio er mwyn eu cludo i'r farchnad ble fyddwn yn gosod ein stondin i'w gwerthu. Ar ddiwedd y dydd, os byddwn wedi cael bore da mae'n bosib y byddwn wedi gwerthu'r mwyafrif o'r hyn oedd gennym ni, ond os oedd hi'n fore tawel bydd dros hanner y cynnyrch yn dal ar ôl. Mae'n gynnyrch ffres gydag oes silff gyfyngedig, nid ydym yn medru ei droi yn ôl i'r cae! Mewn gwirionedd, rydym yn mynd â'n helw adre gyda ni.

Mae nifer o drefnwr marchnadoedd yn gwneud y camgymeriad o feddwl mai'r mwyaf o stondinau sydd gennych, beth bynnag sydd ganddynt i'w gwerthu, y mwyaf apelgar fydd eich marchnad. Nid yw hyn yn wir. Mae cael gormod o stondinau sy'n gwerthu'r un cynnyrch yn rhannu'r gwariant, felly beth bynnag yw niferoedd yr ymwelwyr, yr un faint o arian sy'n eich cyrraedd bob wythnos ac os oes gennych chwe stondin yn gwerthu'r un cynnyrch ni fydd yr un ohonynt yn ennill digon o arian i fod yn ddichonadwy a bydd eich chwe stondin sy'n gwerthu'r peth yn gostwng i ddim un stondin.

Yn yr un modd, ni fydd gormod o farchnadoedd mewn un ardal yn gweithio chwaith. Mae'n well treulio amser yn gwella'r farchnad sydd gennych chi'n barod na dechrau dwy neu dair marchnad arall a phob un ohonynt mewn trafferth yn y pen draw. Mae'n rhaid i chi gofio y bydd y stondiwr mwy na thebyg wedi treulio nifer o oriau'r diwrnod blaenorol, os nad yr wythnos flaenorol, yn paratoi ei nwyddau, ac yna rydych yn disgwyl iddynt sefyll ar stondin a fydd mwy na thebyg yn oer, yn wlyb ac yn wyntog, am 5 awr a gwenu drwy'r cyfan. Y peth lleiaf allwch chi ei wneud yw sicrhau bod ganddynt gyfle teg i ddenu unrhyw gwsmeriaid sy'n ymweld â'r farchnad.

Bydd rhai stondinau'n gwerthu cynnyrch o werth eithaf uchel; ac eraill yn gwerthu cynnyrch o werth isel. Ystyriwch sawl bocs o wyau sydd angen i stondinwr ei werthu am £1.50 y bocs er mwyn ennill ffi'r stondin yn ôl heb sôn am yr oriau y bydd wedi'u treulio'n sefyll ar y stondin. Cadwch ffi'r stondin yn realistig ac yn gyraeddadwy i bawb. Mae'r mwyafrif o stondinwyr yn bobl frwdfrydig a hapus ond byddwch yn deg â nhw a disgwyl iddynt gwyno bob yn awr ac yn y man os yw'n fore tawel!

Nodiadau i stondinwyr

Mae'r rhan fwyaf o'r stondinwyr wedi ymroi'n gyfan gwbl i'w cynnyrch ac yn frwdfrydig dros yr hyn maent yn eu gwneud sy'n dod yn amlwg wrth iddynt siarad am eu cynnyrch, ac mae cwsmeriaid wrth eu boddau'n rhannu hynny ac yn credu ynddo. Does neb yn mynd i brynu eich cynnyrch os ydych yn eistedd ar gadair yng nghefn eich stondin yn darllen y papur newydd, mae angen i chi wenu a chyfarch eich cwsmeriaid a gwneud iddynt gredu yn yr hyn rydych yn ei wneud.

Mae angen arddangos stondinau'n dda ac yn lân a dangos yn glir beth sydd ar werth. Mae angen i bob stondin ddangos enw'r cynhyrchydd ac o le mae wedi dod yn glir er mwyn i bobl weld yn syth pwy ydych chi, beth rydych chi'n ei werthu ac a ydych chi'n lleol. Yn ôl y gyfraith, mae'n rhaid i chi hefyd ddangos eich sgôr hylendid bwyd bob amser.



Dyma'r prif bwyntiau i'w hystyried:

Arddangos – y ffordd rydych yn arddangos eich hun a'ch stondin yw'r elfen bwysicaf. Os nad ydych chi wedi trafferthu i newid o'ch esgidiau glaw budur neu olchi eich dwylo, nid fydd unrhyw un yn prynu bwyd ffres oddi wrthyich. Sicrhewch eich bod yn lân ac yn daclus ac yn gwisgo ffedog gan fod angen i gwsmeriaid deimlo'n ddigon hyderus i brynu oddi wrthyich. Sicrhewch fod eich stondin yn wledd i'r llygaid hefyd, mae cynnyrch sydd wedi'u harddangos yn dda yn llawer mwy tebygol o werthu na chynnyrch sydd wedi'u taflu'n bentwr anniben ar y bwrdd o'ch blaen.

Cysondeb – mae'n rhaid i'ch cynnyrch fod yn gyson o ran ansawdd bob wythnos. Os ydych yn gwerthu cacennau a'ch bod wedi llosgi ambell un, peidiwch â'u rhoi ar eich stondin gan fydd hyn yn niweidio eich enw da am byth. Nid oes unrhyw un yn cofio'r 10 cacen wych maen nhw wedi'u prynu yn y gorffennol ond maent yn cofio'r un oedd wedi'i losgi y gwnaethoch ei werthu iddynt. Dyna'r un y byddant yn dweud wrth eu ffrindiau amdano! Penderfynwch beth fyddwch yn ei werthu a glynwch at hynny, mae gwerthu biff un wythnos, cig oen yr wythnos wedyn, y ddau'r wythnos ganlynol ac wyau'r wythnos wedi hynny, yn cymhlethu cwsmeriaid ac yn denu masnach oddi wrth stondinwyr eraill.

Ffyddlondeb – mae cwsmeriaid yn hoffi cysondeb. Rwy'n gwybod fod yna nifer o ddigwyddiadau a gwyliau bwyd yn cael eu cynnal yn yr haf sy'n gyfle i chi ennill mwy o arian nag y gallwch yn eich marchnad ffermwyr arferol, ond cyn i chi frysio i'r digwyddiadau hyn, ystyriwch eich cwsmeriaid ffyddlon yn gyntaf. Os yw cwsmer yn dod i'r farchnad ffermwyr bob wythnos a bob amser yn prynu wyau, er enghraifft, ond tra'i fod yno mae'n prynu cig, bara, llyisiau ayb.

Os yw'n galw heibio un wythnos a does dim wyau ar gael, a dyna'r prif reswm eu bod wedi mynychu, efallai y byddant yn prynu rhai nwyddau eraill ond bydd angen iddynt alw yn yr archfarchnad ar y ffordd adref i brynu'r wyau. Yr wythnos nesaf, pan fydd yn ystyried mynychu'r farchnad ffermwyr, bydd yn pendroni a fydd yr wyau yno a gan fod angen powdwr golchi arno beth bynnag mae'n penderfynu mynd i'r archfarchnad yn gyntaf a phrynu popeth mewn un man heb ffwdanu i alw heibio'r farchnad ffermwyr o gwbl.

Os oes angen i chi fynychu digwyddiad arall, ceisiwch ddod o hyd i rywun i gymryd eich lle ar y stondin neu rhybuddiwch eich cwsmeriaid o flaen llaw na fyddwch yno'r wythnos ganlynol er mwyn iddynt wneud trefniadau eraill a pheidio cael siom pan na fyddwch yno.

Pwynt gwerthu unigryw – a dweud y gwir, nid oes unrhyw beth sy'n cael ei werthu yn y farchnad ffermwyr yn gwbl unigryw, a bydd popeth ar gael ar ryw ffurf ym mhob archfarchnad. Rydym ni'n gwybod na fydd mor flasus, unigryw nac wedi'i gynhyrchu gyda chymaint o ofal, ond mae angen i ni ddweud hyn wrth ein cwsmeriaid. Dywedwch wrthynt eich bod yn defnyddio menyng lleol yn unig yn eich cacennau. Dywedwch wrthynt fod eich ieir yn ieir maes ac wedi difetha eich gardd wrth gynhyrchu'r wyau mwyaf blasus yn yr ardal. Dywedwch wrthynt mai rysait y bu eich mam-gu yn ei ddefnyddio 100 o flynyddoedd yn ôl rydych yn ei ddefnyddio ar gyfer eich siytni. Byddwch yn sylwi fod pris eich siytni YN gystadleuol o gymharu â phrif ystod yr archfarchnadoedd, ond dywedwch wrth eich cwsmeriaid pam eich bod yn gofyn am y pris hwnnw a beth maen nhw'n ei gael am eu harian.

Mwynhewch! – os ydych yn mwynhau'r hyn yr ydych yn ei ac yn hoff o'r hyn rydych yn ei werthu, bydd y cwsmeriaid yn medru ei synhwyro. Mae cwsmeriaid wrth eich boddau'n brolio i'w ffrindiau o amgylch y bwrdd bwyd fod y llyisiau maent yn eu bwyta wedi'u tyfu ar fferm dyn golygus llai na dwy filltir i ffwrdd o'r fan honno.

Addasu – mae angen i ni gyd i ddatblygu gyda'r amser. Os yw cwsmeriaid eisiau toriad gwahanol o gig, math newydd o lysiau, neu gacen heb glwten, gwnewch eich gorau glas i fodloni eu hanghenion. Gyda'r gwahanol anoddefiadau bwyd erbyn hyn, mae angen i ni geisio fodloni anghenion cymaint o bobl â phosib. Mae'r nifer o bobl nad ydynt yn defnyddio arian parod yn cynyddu ac mae angen i ni addasu i gymryd taliadau cerdyn credyd sydd, trwy lwc, yn rhad ac yn hawdd i'w osod erbyn hyn. Ni fydd dweud 'Dyma sut rydd i wedi'i bod yn gwneud pethau am 10 mlynedd' yn cynyddu eich gwerthiant nac yn ennyn hoffter eich cwsmeriaid!

Yn olaf, mae bod yn rhan o Farchnad Ffermwyr, naill ai fel trefnwr neu stondinwr yn ymrwymiad mawr a does dim byd yn digwydd heb i chi weithio arno. Heb stondinau gwych ni fydd gennych gwsmeriaid ac os nad oes gennych gwsmeriaid bydd eich stondinau gwych yn gostwng ac yn y blaen. Mae'n debyg i'r iâr a'r wy, mae'n rhaid i chi gael un er mwyn cael y llall!

Mae ffasiwn a thueddiadau'n mynd a dod, ond fydd pobl bob amser angen bwyta a'r oll gallwn ei wneud yw bod yna pan fydd pobl ein heisiau. Mwynhewch yr hyn rydych yn ei wneud a pharhewch i ledauen ein neges mai cynnyrch lleol yw'r gorau. Mae milltiroedd bwyd isel, cyn lleied â phosib o becynnau ac olrhainadwyedd ym meddwl pobl ar hyn o bryd, ac os ydym ni'n cael bore tawel, mae'n bosib y byddwn yn cael stecen ffiled i swper!



Cegin Kate

Kate Pinder

Mae bwriad y cyn-werthwr tai, Kate Pinder, i dreulio mwy o amser gyda'i theulu wedi arwain at fusnes pobi sydd wedi tynnu sylw gwleidyddion ac aelodau'r teulu brenhinol!

"Pan fyddaf yn pobi, mae Myfi, fy merch 18 mis oed, wrth ei bodd yn eistedd a gwylio – a hi oedd yr ysbrydoliaeth i ddechrau Cegin Kate.

Roeddwn i'n werthwr tai am 16 mlynedd, a dychwelais i'r gwaith ar ôl genedigaeth fy meibion – Rhys sy'n 12 oed ac Iwan sy'n 9 oed. Ond cafodd Myfi ei geni'n gynnar iawn. Cafodd ei geni'n 25 wythnos oed a doeddwn i wir ddim eisiau mynd yn ôl i weithio mewn swyddfa.

Roeddwn wedi bod yn creu cacennau dathliadau i deulu a ffrindiau ers blynnyddoedd ond heb fentro i wneud unrhyw beth 'swyddogol'. Felly, pan oeddwn yn edrych ar newid fy ngyrfa, penderfynais ddatblygu fy ngwaith

pobi a defnyddio fy sgiliau gwasanaeth cwsmer.

Fe ddes i ar draws Agora – neu fe ddaethon nhw o hyd i fi – ar ôl clywed amdanynt yn lleol, a chefais gyfle ganddynt i fynd â stondin i'r Start-Up Market a Ffair Aeaf Frenhinol Cymru. Derbyniais y cyfle, ond roedd angen help arna i.

Rydym ni'n byw ger Y Trallwng a dŵr o'r ffynnon sydd gennym yn y tŷ, felly, er mwyn i'r cyngor gymeradwyo'r gegin roedd yn rhaid profi'r dŵr. Roedd Agora wedi ein helpu gyda hyn a'r holl ffurflenni cais a phopeth roeddwn ei angen er mwyn i'r cyngor gymeradwyo'r gegin.

Roedden nhw hefyd wedi ein helpu i sicrhau bod y labeli'n barod ar gyfer y Ffair Aeaf er mwyn sicrhau bod gennyf y wybodaeth a'r labeli cywir ar fy nghacennau a chyffug. Mae'n dir peryglus, ond roedd Agora wedi fy rhoi mewn cysylltiad ag arbenigwr Safonau Masnachu a sicrhodd fy mod yn cydymffurfio â'r holl reoliadau.

Ymwelodd Ei Huchelder Brenhinol Duges Wessex a Theresa May â'r stondin yn Y Ffair Aeaf; roeddwn i methu credu'r peth. Roedd y cyhoeddusrwydd yn anhygoel, ac roedd Agora wedi fy nghynorthwyo drwy'r cyfan."

Mentor Agora

“ Mae fy musnes yn ymwneud â'm diddordebau personol – dwi'n gweithredu yr hyn yr ydw i'n mwynhau ei wneud ar ddydd Sadwrn. Sut allwch chi droi diddordeb yn fusnes go iawn?

Cychwynwch eich syniad busnes tra'n gweithio'n rhywle arall gan gwtogi eich oriau yn raddol fel mae'ch busnes yn datblygu.

Mae pecynnu cynnyrch hefyd yn bwysig er mwyn cael lle mewn marchnad sydd eisoes yn brysur. Er enghraifft, sebon cyffredin - trwy ychwanegu label Sul y Mamau a'r Gymraeg, rydych yn ychwanegu gwerth ac yn troi'r cynnyrch yn anrheg hawdd sy'n annog y cwsmer i'w brynu heb feddwl.

Mae heriau busnes yn newid o un flwyddyn i'r llall - mae hi wastad yn broses o ddysgu. A chofiwch gadw cydbwysedd rhwng bywyd a gwaith – mae bywyd werth ei fyw! ”

Angharad Gwyn, Adra



Cig Mynydd Cymru

Lee Pritchard

Mae teulu Lee Pritchard yn rhan o grŵp o ffermydd yng nghymoedd De Cymru sydd wedi llwyddo i ddod ynghyd i werthu eu cig i'r cyhoedd yn uniongyrchol.

"Mae Cig Mynydd Cymru yn cynnwys pum teulu amaethyddol a benderfynodd wneud rhywbeth am y prisiau gwael yr oeddem yn eu cael am ein da byw.

Rydym oll yn cadw Gwartheg Duon Cymreig a defaid Mynydd De Cymru, ond mae'r rhain yn farchnad mwy arbenigol ac nid oeddent yn sicrhau masnach mor dda â'r bridiau cyfandirol. Felly, 12 mlynedd yn ôl, penderfynom agor siop cigydd yn Nhreharris.

Nid gwerthu cig i'r cyhoedd yn uniongyrchol yn unig yr ydym yn ei wneud, rydym yn ceisio gwerthu ein stori hefyd. Rydym yn falch o ansawdd a blas ein cig a'r ffordd naturiol y caiff ei fagu.

Felly byddwn yn dweud wrth bobl o ble y daw ein cig, y ffaith bod cyfanswm y milltiroedd bwyd yn isel – bod y cig yn dod o fewn 12 milltir i'r siop – a bod yr anifeiliaid yn cael eu lladd yn lleol hefyd.

Os oes cyfle i werthu ein cig i gynulleidfa ehangach neu i weini ein stêcs, ein selsig a'n byrgers mewn sioeau a digwyddiadau, byddwn yn gwneud hynny – o ddigwyddiadau lleol megis Ffiliffest a marchnadoedd ffermwyr, i Sioe Frenhinol Cymru.

Rhaid i chi gydymffurfio â chryn dipyn o reoliadau pan fyddwch yn gwerthu bwyd i'r cyhoedd. Mae Agora wedi bod yn ein cynorthwyo i sicrhau bod yr holl waith papur mewn trefn, gan bod yn rhaid i chi sicrhau bod popeth yn gywir a mynd y filltir ychwanegol.

Maent yn fy helpu gyda'r broses o dderbyn fy nhystysgrif hylendid Lefel 3 hefyd, a fydd yn golygu y byddaf yn gallu rheoli'r siop ar fy mhfen fy hun.

Mae gennym gigydd cymwys yn y siop ac rydw i wedi dysgu cryn dipyn ganddo, a hoffwn fynd ymlaen i ddilyn rhai cyrsiau cigyddiaeth hefyd.

Yn y rwy'n gobeithio gweld Cig Mynydd Cymru yn mynd o nerth i nerth, wrth i aelodau iau y teuluoedd etifeddu'r busnes, a hoffwn ein gweld yn cynyddu nifer ein cwsmeriaid hefyd ac yn agor siop arall efallai."

Mentor Agora

“Gwnewch un peth yn dda – arbenigo mewn un peth yn enwedig ar y dechrau.

Cadwch bethau'n syml – peidiwch â gor-gymhlethu'r fywydlen y enwedig os ydych chi'n bwriadu cynhyrchu niferoedd uchel.

Ymchwiliwch yr ŵyl/digwyddiad – gofynnwch faint o bobl maen nhw'n eu disgwyl, prisiau'r safle, peidiwch â bod ofn cynnig talu canran o'ch elw yn lle talu ymlaen llaw. Siaradwch gyda chwmnïau eraill sy'n gwerthu bwyd stryd i drafod niferoedd, a phrisiau eich cynnyrch.

Arbrofwch gyda gwahanol wyliau. Nid yw'r hyn sy'n gweithio i un cwmni bob amser yn gweithio i gwmni arall.

Os yn bosib ceisiwch ddefnyddio'r Gymraeg – mae'n elfen ychwanegol ond deniadol. ”

Ieuan Harri, Ffwrnes Pizza



Lluniau gan Made by Hand

Hatton Willow

Sarah Hatton

Trwy gyfnewid ei desg a'i chyfrifiadur am wehyddu a thyfu helyg, mae Sarah Hatton wedi newid nid yn unig ei gyrfa ond hefyd ei dull o fyw.

"Doeddwn i erioed wedi gwneud unrhyw beth fel hyn o'r blaen, ond yn y Sioe Arddwriaethol Frenhinol yng Nghaerdydd yn 2008, crwydrais draw at stondin wehyddu basgedi (oedd yn cael ei chynnal gan y person sy'n bartner busnes i mi erbyn hyn), a rhoddais gynnig ar wneud blodyn – ac roeddwn wrth fy modd.

Roeddwn yn byw mewn fflat ym Mhenarth, ac roeddwn eisiau symud yn ôl i Gaerffili, lle'r oeddwn wedi prynu darn o dir i gadw fy ngheffyl gerllaw'r fan lle cefais fy magu. Codais stablau a phlannu 2,000 o doriadau helyg. Dydy helyg ddim yn hoffi sefyll mewn dŵr,

ond roedd y ffynhonnau naturiol sydd gennym yma'n help mawr i ni yn ystod sychder y llynedd a thyfodd rhai o'r helyg i 7 troedfedd.

Nawr mae gen i 4,500 o helyg – sy'n cynhyrchu oddeutu 30 rhoden i bob planhigyn – a 26 math, y mae rhai ohonynt o'r Casgliad Helyg Cenedlaethol.

Rwy'n medi gyda llaw rhwng mis Tachwedd a mis Chwefror. Mae'n waith caled iawn ond rwy'n gobeithio cael torrwr prysgwydd neu bladur torri.

Hatton Willow yw fy swydd lawn amser erbyn hyn; rwy'n cynnal

cyrsiau gwehyddu, yn mynd i sioeau a gwyliau, yn gwneud comisiynau, ac yn cydweithredu ar brosiectau gyda gwehyddwyr eraill.

Rwyf wedi bod yn ddigon ffodus i weithio ar brosiectau cyffrous iawn. Yn ddiweddar es ati i adfer basged ar gyfer y rhaglen 'The Repair Shop' ar BBC 2.

Mae Agora wedi fy helpu gydag ochr fusnes ac ymarferol pethau, maent wedi bod yn wych am wrando a chynghori, ac maent wedi rhoi hwb i mi i'r cyfeiriad cywir!"

Mentor Agora

“ Fel perchennog busnes sy'n ymwneud â dylunio, creu, prynu a gwerthu cynnyrch crefft ac anrhegion, teimlaf fod y 4 awgrym canlynol yn hanfodol ar gyfer llwyddiant busnes crefft.

Cynnyrch – mae'n rhaid iddo apelio at gynulleidfa mor eang â phosibl. Mae'n rhaid iddo fod yn gost effeithiol ac yn effeithlon o ran amser, a pheidiwch â bod ofn newid ac addasu eich cynnyrch i fodloni gofynion eich cwsmeriaid.

Marchnata – ni ddylid diystyru pŵer y cyfryngau cymdeithasol, a dylai'r rhain fod yn rhan sylweddol o'ch strategaeth farchnata. Wedi'r cwbl, mae'n adnodd effeithiol ac yn rhad ac am ddim.

Llwybr i'r farchnad – mae sawl llwybr i'r farchnad, a bydd rhai'n fwy effeithiol nac eraill, gan ddibynnu ar eich amgylchiadau. Dechreuwch drwy werthu mewn ffeiriau crefft, a fydd yn rhoi syniad i chi sut mae'r prynwyr yn ymateb i'ch cynnyrch. Gwerthwch ar-lein – e.e. marchnadoedd fel Etsy/Folksy.

Cyllid/agweddau cyfreithiol – mae'r hyn sy'n dechrau fel busnes bychan yn gallu ehangu i fod yn ymrwymiad llawn amser yn sydyn iawn, gan fynnu sylw drwy'r amser. Penderfynwch beth sy'n addas i chi – ystyriwch oblygiadau o ran adeiladau, gorbenion, gweithwyr ayb. ”

Nia Evans, Bodlon



Forest Coalpit Farm

Kyle a Lauren Smith

Mae gan Kyle a Lauren Smith foch o frîd prin sy'n gwneud yr hyn sy'n dod yn naturiol iddynt – crwydro'r caeau a'r coetiroedd ar fferm Coalpit Farm ger Y Fenni.

"Roeddwn yn edrych ar symud o Lundain i fyw yng nghefn gwlad, a thrwy lwc, daethom o hyd i Forest Coalpit Farm – roedd y symudiad yn un ffodus iawn gan fod hon yn ardal sy'n frwdfrydig iawn dros fywyd.

"Rydym ni'n cadw bridiau prin gan eu bod yn addas i'n hamgylchedd yn y Mynydd Du, maen nhw'n cynhyrchu amrywiaeth o gynnyrch porc gwych, ac mae'n hanfodol ein bod yn cynnal y bridiau prin.

"Mae'r moch yn cael eu bwydo â grawn a ffrwythau a llysiau tymhorol o'r fferm, ond rydym yn gadael i'r moch fyw'n naturiol – wedi'u magu y tu allan ar borfa ac yn rhydd i chwilota am gnau cyll, mwyar duon a mes.

"I ddechrau, roedd gennym ni dri mochyn cyfrwyog. Roedden nhw ar gyfer teulu a ffrindiau'n unig ar y dechrau ond roedd pobl wedi'u synnu gan y blas ac ansawdd ac eisiau gwybod beth oedd y 'gyfrinach'.

Fel peiriannydd sain cerddoriaeth o Lundain heb gefndir ffermio, roeddwn yn teimlo ar ei hôl hi braidd, ond erbyn hyn rwy'n meddwl ei fod wedi bod o fudd gan ein bod wedi cwestiynu pethau'n fwy ac rydw i mewn cysylltiad â chynhyrchwyr tebyg mewn gwledydd eraill.

Roedd gennyf ddi-ddordeb mewn halltu cig ac roeddwn i'n gwybod fod yna bosibilrwydd o ychwanegu gwerth. Rydym yn halltu ein bacwn gyda llaw cyn ei gochi dros bren afalau ac yna ei

hongian. Rydym yn halltu'r ham mewn heli ac mae'r selsig yn cael eu gwneud â llaw gan ddefnyddio perlysiâu a sbeisys ffres.

Mae Agora wedi bod yn ein helpu gyda brandio a marchnata ac wedi ein cyfeirio at y cymorth cywir, ac rydym ni hefyd wedi gweithio llawer gyda Menter Moch Cymru.

Doeddwn i erioed wedi defnyddio llawer o'r cyfryngau cymdeithasol ond mae'n ffordd dda iawn o adrodd ein stori. Erbyn hyn, rydym yn derbyn y rhan fwyaf o'n busnes trwy Instagram yn benodol ac mae wedi dod yn ffenestr siop i ni."

Mentor Agora

“Roedd y cyfle o gweithio gyda cynhyrchwyr bwyd Cymraeg a chydweithio ar ffyrdd o ddefnyddio llwyfannau digidol i gefnogi arall gyfeirio yn brofiad positif tu hwnt. Mae'r ffordd mae Agora yn galluogi cenedlaeth newydd o amaethwyr Cymraeg i sefydlu ei hunain fel entrepreneuriaid drwy defnyddio dulliau arloesol yn croesi sawl strategaeth Llywodraeth Cymru, rhywbeth sy'n brin o fewn Cymru heddiw. Wrth ddefnyddio cyfryngau cymdeithasol rwy'n argymhell:

Gwell defnyddio un sianel yn dda na thri yn wael. Os ydych chi eisiau defnyddio'r cyfryngau cymdeithasol, penderfynwch pa un sydd orau i chi a chanolbwyntiwch ar hwnnw.

Neilltuwch un awr yr wythnos er mwyn creu a threfnu i gyhoeddi cynnwys. Edrychwch yn ôl ar beth sydd wedi gweithio, pryd anfonwyd y neges ayb.

Defnyddiwch y Gymraeg fel rhan o'ch gwaith marchnata. Cofiwch fod cynnwys Cymraeg yn creu argraff dda ar gwsmeriaid Cymraeg a di-Gymraeg. ”

Huw Marshall, marshall.cymru



Lluniau gan Heather Birnie

Sut i Ddelio â Delis

Barrie Thompson, The High St Deli, Y Drenewydd

Mae eich cynnyrch yn anhygoel.

Rydych chi wrth eich bodd ag ef; mae eich ffrindiau a'ch teulu'n meddwl ei fod yn wych... mae pawb yn gobeithio'n dawel y bydd jar/pecyn/bocs ohono yn yr anrheg croeso i'r cartref newydd/penblwydd/Nadolig. Maent wedi sôn amdano wrth eu ffrindiau; rydych chi wedi sôn amdano wrth eich holl ffrindiau chithau.

Rydych yn hoffi'r deunydd pecynnu newydd .. yn union fel yr oeddech wedi'i ddychmygu. Rydych yn sefyll allan... gennyh CHI mae'r cynnyrch gorau ar y farchnad.

Iawn, gadewch i ni fynd yn fyd-eang!

Iawn, iawn, cymerwch bwyll... beth am ddechrau trwy werthu'n lleol... gallwn adeiladu ar hynny!

Tra rydych chi wedi bod yn brysur yn eich labordy, yn coginio eich alcemi, yn creu eich hud, yn troi'r pot a gludo labeli wedi'u dylunio'n chwaethus ar jariau a bocsys, mae siopau fferm, delis a chaffis wedi bod yn gwneud yn iawn... {anadlwch yn ddwfn} heb eich cynnyrch chi. Sut felly... sut allai hyn fod?

Sut mae treiddio i mewn i'w breuddwyd... sut ydych chi'n cyflwyno eich 'cynnyrch gwych' iddynt? Beth yw'r allwedd fydd yn datgloi'r drws i'w silffoedd?

Mae pedair blynedd o edrych o bersbectif perchennog deli wedi arwain at lunio ychydig o 'reolau' aur {wrth gwrs, does dim rheolau}... mae pob sefyllfa'n unigryw... ond dyma rai syniadau i'ch arwain ar y trywydd iawn i'r lleoedd lle'r hoffech gael eich cynnyrch}.

Mae pob siop fferm, deli, caffi neu farchnad yn wahanol

Mae eich cynnyrch yn wahanol, efallai'n unigryw. Felly hefyd perchnogion deli a'r lleoedd a sefydlwn. Mae rhai'n siopa o gatalog; rhai'n cadw cynnyrch lleol yn unig; eraill yn llenwi eu silffoedd â blasau sy'n ddathliad byd-eang; bydd nifer yn cynnwys gwasanaeth bwyd... efallai y byddant hyd yn oed yn gweini'r hyn maent yn ei gadw; mae llawer iawn ohonynt yn dilyn y 'flwyddyn fanwerthu' yn slafaid, gyda chynnyrch penodol ar gyfer dathliadau tymhorol. Does dim un model penodol ar gyfer delis... bydd eich cynnyrch yn addas i rai, ond nid i eraill. Byddwch yn drïw i'r hyn yr ydych wedi'i ddewis ond peidiwch â chymryd eich bod yn addas i bawb. Chwiliwch am y lleoedd sy'n iawn i chi.

Gwnewch eich ymchwil

Does dim byd gwaeth na rhywun yn dweud wrth berchennog deli "bydd eich cwsmeriaid wrth eu bodd gyda fy nghynnyrch" pan fo'n amlwg nad oes gan y cynhyrchydd unrhyw syniad sut ddeli sydd gennych. Mae anfon llythyr at 'Yr Adran Brynu' pan fo'r siop yn cael ei rhedeg gan y perchennog yn debygol o roi arwydd clir eu bod yn targedu unrhyw fusnes yn gyffredinol. Mae'r bwydydd ffasiynol diweddaraf yn gweithio'n wirioneddol dda gyda siopau yn y metropolis trefol gwasgarog; ond mae menter wledig yn fwy tebygol o fod yn wrth-risg wrth ystyried y bwydydd ffasiynol diweddaraf i fanwerthwyr.

Gwybod eich pris, peidiwch â dweud beth fydd fy mhris i

Eich gwaith chi yw deall eich costau chi a chyflwyno pris sy'n gweithio i chi i ddarpar brynwyr. Gwaith perchennogion deli yw derbyn y pris hwnnw, a'i gymhwysu i'w model costau a phenderfynu pa bris fydd yn addas i'w cwsmeriaid, gan sicrhau elw sy'n gweithio o'i osod ar draws eu hamrywiaeth lawn o nwyddau a gwasanaethau. Efallai mai fi sydd ar fai, ond mae rhywun sy'n dweud wrthyf ba bris y dylwn ei godi am y cynnyrch yn codi fy ngwrychyn.

Rydym wedi treulio pedair blynedd yn meithrin perthynas gyda chynhyrchwyr y cynnyrch yr ydym wedi eu dewis yn ofalus. Rydym wrth ein bodd â'r straeon y tu ôl i'r cynnyrch ac rydym yn gweithio'n anhygoel o galed i rannu'r straeon hynny gyda'n cwsmeriaid. Mae blasau gwych a straeon am fwyd yn cynrychioli 'gwerth' i'r bobl sy'n ymddiried ynom i'w helpu i wneud eu dewisiadau. Mae angen cynnyrch gwych arnom ar gyfer ein silffoedd... ond mae angen unigolion brwdfrydig arnoch i fod yn gynrychiolwyr i chi; pe byddech yn penodi rhywun i wneud eich gwaith marchnata, byddech yn gweithio mor galed â phosibl i sicrhau eu bod yn addas i chi, eich cynnyrch a'ch llwyddiant yn y dyfodol.

Gwnewch yr un ymdrech i sicrhau bod delis, siopau fferm a chaffis yn dewis eich cynnyrch. Neilltuwch amser ac ymdrech i gael eich cynnyrch ar y silffoedd cywir a bydd y gwaith marchnata a gwerthiant eich brand yn elwa'n fawr. Adeiladwch eich enw da ochr yn ochr â'r lleoedd y penderfynwch werthu iddynt. Y cyfan mae angen i chi ei wneud yw sicrhau bod hwythau'n eich dewis chi!

Gadewch i mi ei flasau

Mae'n bosibl bod gennych ddeunydd arbennig yn barod i'w werthu, ffrwd wedi'i gyflwyno'n wych ar Instagram ac enw da ers tro am werthu mewn sioeau lleol. Ond... os na allwch adael i mi flasau eich cynnyrch anhygoel/unigryw/blasus, yna does yr un ffordd o ganfod a ydi o'n addas i mi. Dylech gynnwys % o'ch costau cynhyrchu cychwynnol ar gyfer sesiynau blasu. Yn ein deli, dydym ni ddim yn gwario arian ar farchnata; rydym yn prynu jariau a photeli ac yn agor y caeadau... sut arall fydd ein cwsmeriaid yn gwybod a fyddan nhw'n hoffi'r cynnyrch? Mae a wnelo bwyd â haelioni ... buddsoddwch yn y cyfle i bobl flasau eich cynnyrch; os yw cystal ag yr ydych yn ei honni, nhw fydd eich adran farchnata.

Peidiwch â gwneud i mi ruthro

Byddwch yn amyneddgar. Rwy'n gwybod. Eich cynnyrch yw'r peth pwysicaf UN yn y byd i chi. Ond, cofiwch, roeddem yn gwneud yn iawn cyn i chi ddod i'n deli i gynnig eich 'cynnyrch' anhygoel. Efallai y byddwn ni'n gwneud yn iawn hebdo yn y dyfodol. Ond rwy'n eithaf sicr fod pob un ohonom eisiau gwneud y penderfyniad hwnnw ar yr adeg fwyaf addas i ni. Rhowch ychydig o amser i ni benderfynu gwneud y buddsoddiad hwnnw ai peidio, yn arbennig os ydych eisiau creu perthynas dros amser.

Dewiswch eich eiliad

I fod yn onest, nid yw galw draw'n barhaus amser cinio pan fo angen danfon bwydydd a phan fo cwsmeriaid yn gadael eu desgiau i nôl coffi gwyn fflat a chaws ar dost, yn mynd i roi'r ateb yr ydych eisiau ei glywed. Yn fwy na dim, bydd yn awgrymu bod gennych lawer mwy o ddi-ddordeb yn och chi eich hun na ni.



CaribSwede

Anna ac Oliver Coipell

Mae Anna ac Oliver Coipell wedi cyfuno treftadaeth ryngwladol eu teulu i greu CaribSwede – busnes becws fegan gydag apêl fyd-eang.

“Dair blynedd yn ôl, gadawsom ein swyddi blaenorol ym maes gofal iechyd a pheirianneg gan symud o Lundain i Gymru, oherwydd ein bod eisiau treulio mwy o amser gyda’n gilydd fel teulu a gyda’n mab Noah sy’n chwech oed.

Noah oedd y symbyliad i sefydlu CaribSwede. Rwy’n dod o Sweden, ac mae gan Oliver gefndir Caribiaidd, a gyda’n gilydd aethom ati i greu ein Bwyd Fusion Cyflym gyda’n ryseitiau Bwyd Melys a Sawrus ein hunain. Roedd fy Nhaid yn adnabyddus yn Sweden am bobi bara a chacennau, felly mae nifer o’i ryseitiau wedi’u haddasu ar gyfer ein Bwyd Fusion sy’n Seiliedig ar Blanhigion.

Fel teulu fegan, gwyddom ei bod yn gallu bod yn anodd cael gafael ar fwyd cyflym sy’n seiliedig ar blanhigion, felly roedd y penderfyniad hwnnw’n rhan gynnar o’n cysyniad.

Y llynedd dechreusom fynd i ychydig o farchnadoedd, a chawsom lwyddiant – mae’n deimlad braf bod pobl yn hoffi’r hyn yr ydym yn ei wneud. Mae’r bwyd yr ydym yn ei greu’n gyfuniad o ryseitiau teuluol a bobir yn ein cegin, ac maent hefyd ar werth ar lein.

Rydym yn gyfarwydd iawn â Llundain ac wedi bod i ddigwyddiadau yno sydd wedi arwain at lawer o adborth defnyddiol. Mae llawer o ddi-ddordeb wedi’i ddangos o wledydd fel Canada, Awstralia ac America. O’r cychwyn cyntaf, ein nod oedd tyfu’r busnes – sefydlu prif fecws yng Nghymru ac yn y pen draw agor rhai llai (Ciwbiau) mewn ardaloedd a gwledydd eraill. Rydym yn bwriadu agor ein “Ciwb” cyntaf yn natblygiad newydd Camden – “Buck Street” sy’n cael ei addasu’n siopau, caffis ayb a’i greu o gynwysyddion llong.

Cynnyrch fegan ydyw, er bod y rhan fwyaf o’n cwsmeriaid yn llysiuwyd ‘rhan amser’ (flexitarian). Ein nod yw gwneud a phobi’r bwyd i gyd ein hunain, a’i wneud mor iach â phosibl. Mae’r holl fwyd ar gael i bawb...

Mae Agora wedi ein helpu gyda nifer o gwestiynau oedd gennym ynglŷn â gweithgynhyrchu fel oes silff ar gyfer cynnyrch, yn ogystal â’n cyflwyno i bobl a gwneud cysylltiadau. Euthum i ddigwyddiad prynwr ym Mhort Talbot, oedd yn fuddiol iawn oherwydd cefais gyfle i gyflwyno ein cysyniad ac egluro beth ydym yn ei wneud.”

Mentor Agora

“ Mae paratoi a gwneud ymchwil cyn dechrau yn hanfodol – pwy fydd eich cwsmeriaid, beth yw’r farchnad, a phwy yw eich cystadleuwyr. Mewn marchnad gystadleuol, mae’n rhaid i’ch cynnyrch sefyll ar ei ddwy droed ei hun gyda nodweddion neilltuoel a phwynt gwerthu unigryw (USP) clir. ”

Nerys Howell, Bwyd Howel



Amaze

Sioned Davies

Mae Sioned Davies, merch fferm o Bowys, yn cyfuno ei hastudiaethau â'i phrofiadau i greu marchnad newydd posib ar gyfer cig oen y fferm deuluol.

"Tyfodd y syniad i sefydlu Amaze yn dilyn cystadleuaeth gan Sainsbury's ar gyfer ffermwyr ifanc i ddod o hyd i gynnrych cig oen newydd ac arloesol.

Eisteddais gyda dau o'm ffrindiau o amgylch bwrdd y gegin ar ôl i ni glywed am y gystadleuaeth drwy'r CFFI, ac roeddem ni'n meddwl y byddai gwneud cais yn dipyn o hwyl. Felly fe wnaethom ni roi ychydig o gig oen a chynhwysion eraill at ei gilydd i ddechrau creu gwahanol fathau o belenni cig.

Rydw i'n astudio marchnata bwyd-amaeth gydag astudiaethau busnes ym Mhrifysgol Harper Adams, ac wrth edrych ar dueddiadau bwyd presennol, fe wnaethom ni benderfynu mai 'cenhedlaeth y mileniwm' fyddai ein cwsmeriaid targed, gan eu bod yn chwilio am fwyd ffasiynol a llawn maeth, sydd hefyd yn hawdd ac yn hyblyg.

Mae Agora wedi bod yn helpu ni gyda gwahanol bethau nad ydym wedi ei wneud o'r blaen, megis prisio a phennu niferoedd.

Maen nhw wedi ein cynghori ynglŷn ag elfennau megis cyfrifo faint o gig oen sydd arnom ei angen i gynhyrchu nifer benodol o belenni cig, beth sy'n rhaid i ni ei sicrhau o ran elw uwchben buddsoddiad, faint o elw sy'n bosib, a sut i werthu'r cynnyrch.

Mae sicrhau bod rhywun yno'n gefn i ni ac i roi safbwynt o'r tu allan wedi bod yn bwysig iawn, ac rydym ni wedi derbyn arweiniad a chefnoogaeth wych."

Mentor Agora

“**Costau.** Yn aml iawn mae angen gosod sylfaen ar gyfer eich costau. Er nad yw llawer o fusnesau bychain yn gwneud hynny'n flaenoriaeth ar y dechrau gan fod y brwdfrydedd yn dueddol o fod ar ddatblygu'r cynnyrch, y byddwn i'n sicr yn argymhell i wneud hyn. Ond, mae'n bwysig gwneud hyn ar uwnwaith, cyn iddo fynd yn faen tramgwydd yn y dyfodol.

Prisau. Mae llawer yn cael trafferth pennu pris ar y dechrau, ond maen bwysig dod o hyd i'r pris iawn, a hynny drwy edrych ar y farchnad, gweld beth mae pobl yn fodlon talu ac yna mynd ymlaen i ddadansoddi'r elw dros fuddsoddiad heb danbriso eich cynnyrch.

Mae gwneud y ddau beth uchod yn bwysig ac ymchwilio ar y tueddiadau (trends) – dilyn y ffasiwn a gweld lle mae'r farchnad yn mynd.

Yn ogystal â hynny, does dim rhaid poeni'r dyddiau yma ar fynd ar gyrsiau drud a chymleth er mwyn cadw trefn ar eich cyfrifon. Mae pecynnau'n seiliedig ar y cwmwl fel 'Quickbooks' a 'Zero' yn rhad iawn ac yn hawdd i'w deall. Mae rhai ohonynt ar gael am danysgrifiad bychan fel £10 y mis – yn debyg iawn i Netflix neu Spotify. A chofiwch gofnodi bob dim o achredu bwyd, deunydd pecynnu, cludiant – hyd yn oed ychydig o filltiroedd a cofiwch am eich amser chi. Peidiwch a gweithio am ddim! ”

Geraint Hughes, Bwydydd Madryn



Farmers' Welsh Lavender Ltd.

Nancy Durham

Plannodd Nancy Durham, newyddiadurwraig ryngwladol sydd bellach yn ffermio, gae lafant cyntaf Cymru i'r gogledd o Fannau Brycheiniog yn 2003. Bellach, mae'r olew lafant sy'n cael ei ddistyllu ar ei fferm yn un o gynhwysion hanfodol ei chynnyrch FARMERS' ar gyfer gofalu am y corff.

Mae gan Nancy nid yn unig brofiad ymarferol helaeth o sefydlu a thyfu cnwd amgen, ond mae hefyd yn rhoi cyfle gwerthfawr i eraill ddeall sut mae creu busnes a brand llwyddiannus.

Yn union fel y trawsnewidiodd lechwedd wyntog yng Nghymru'n gaeau glas – golygfa yr ydym yn fwy tebygol o'i chysylltu â Provence – mae hefyd yn helpu eraill i addasu eu syniadau'n fusnesau cynaliadwy trwy rannu ei phrofiadau mewn digwyddiadau fel dosbarthiadau meistr ar gyfer creffttau Agora.

Mae Nancy yn cyfaddef bod tyfu a lansio cynnyrch ar gyfer y corff wedi digwydd "yn ddamweiniol, doedd gen i ddim bwriad i droi ein fferm yn fusnes." Ond bellach mae ei menter yn tyfu mewn mwy nag un ffordd, ac mae cynnyrch corff FARMERS' yn cael eu gwerthu drwy'r DU a thu hwnt.

Heuwyd yr hedyn ar gyfer y fferm lafant yn ei meddwl un noson braf o wanwyn pan oedd Nancy a'i gŵr Bill Newton-Smith, sy'n athronydd, yn eistedd yn eu gardd yn Rhydychen ac yn pendroni tybed a fyddai'n bosibl tyfu gwrych lafant ar eu fferm ddefaid ger Llanfair-ym-Muallt.

"Anghofiwch am y gwrych, erbyn mis Medi'r flwyddyn honno roedd cae cyfan o lafant wedi'i blannu. A dyma sut y dechreuodd yr athronydd a'r newyddiadurwraig ddod yn ffermwyr a distyllwyr olew lafant."

Er hynny, ni fu popeth yn rhwydd, mae heriau'n eich wynebu wrth dyfu lafant yng Nghymru, ond trwy gred a dyfalbarhad, blodeuodd eu menter.

"Mae wedi bod yn broses o brofi a methu. Y chwyn oedd yr her fwyaf – ar un cyfnod bu'n rhaid i ni godi cae cyfan a'i ail-blannu. Ond un fantais i fferm fynydd yw bod y draeniad yn dda ac roedd lafant yn hoffi pridd a draeniad da. Mae'r pridd yn dal braidd yn gyfoethog ar gyfer lafant, felly rydym yn gorfod ychwanegu cerrig, tywod a chalch. O ran y tywydd, arweiniodd haf sych y llynedd at gnwd gwych."

Mae Nancy a Bill yn distyllu eu holew lafant ar y fferm cyn ei anfon i Ogledd Cymru lle mae Helen Lowe, sy'n dylunio nwyddau FARMERS', yn creu eli, balmau, eli dibliso a hufen corff.

Yna mae'r cynnyrch yn dychwelyd i'r fferm lafant er mwyn ei botelu a'i labelu.



Ychwanegwyd siocled wedi'i wneud ag olew lafant at y cynnyrch, ac mae'n cael ei gynhyrchu yng Nghymru ar gyfer FARMERS' gan Forever Cacao.

Deilliodd yr enw FARMERS' o ddigwyddiad yn 2012 pan wahoddwyd Nancy i Gymdeithas Tir Glas Dyffryn Gwy i sôn am dyfu lafant ar fferm fynydd.

"Roeddwn yn wynebu'r dynion gweithgar hynny ac ambell ferch sy'n llafurio o fore gwyn tan nos ym mhob tywydd yn gofalu am eu defaid: Ffermwyr Mynydd Cymru. Roeddwn yn eithaf nerfus, felly deuthum â fy nghynnyrch gyda mi: jariau o eli corff yr oeddem yn eu harbrosi.

"Noson i'r merched oedd hi, a meddyliais tybed a fydden nhw'n hoffi eu treialu. Er mawr syndod, roedd y dynion yn awyddus hefyd. Aethant ati'n ddiymdroi i brofi'r eli yn y jariau.

"Soniodd y dynion wrthyf am yr effaith yr oedd gwaith a thywydd yn ei chael ar eu dwylo. Cododd un o'r ffermwyr ei ddwylo ar ôl rhoi hufen corff hyd-ddynt ac meddai 'edrychwch, does dim arogl silwair arnyn nhw!'

"Roedd yn noson oer gwlyb ym mis Ionawr, ac wrth i mi yrru adref ar hyd ein lôn fach gul i fyny'r mynydd, meddyliais am yr enw ELI DWYLO FARMERS' / FARMERS' HAND CREAM. Roedd mewn jariau erbyn Mehefin y flwyddyn honno."

Felly beth yw ei chyngor i rywun sy'n ystyried sefydlu brand?

“ Rhaid i chi fod yn driw i chi eich hun, allwch chi ddim gwerthu rhywbeth nad ydych yn meddwl sy'n wirioneddol dda, rhaid i chi adnabod eich brand eich hun. Gofynnwch am adborth gan bobl ar wahân i'ch ffrindiau, a pheidiwch â meddwl eich bod yn gwybod popeth. ”



Gwion ap Rhisiart / Gwenan Ellis / Deian Thomas

Swyddogion Datblygu Busnes Agora

“ Mae hi'n bleser teimlo fy mod wedi llwyddo i roi cwmni bychain ar ben ffordd i dyfu a datblygu dros hyd y prosiect. Yn aml iawn does dim llawer mwy nag egin syniad gan rai o'r cyhyrchwyr, ac felly mae'n dda medru cynnig ychydig o ffocws cyfeiriad ac adnoddau iddynt. Mae trefnu gweithdai sy'n rhoi cyfle iddynt siarad a holi ymgynghorwyr bwyd, diod a chrefftau wedi ysbrydoli ac ysgogi nifer ohonynt i balu ymlaen, ac rwy'n teimlo balchder o fod wedi hwyluso hyn. ”

Gwion ap Rhisiart

“ Y peth dwi'n ei fwynhau fwyaf am y prosiect yw ysbrydoli pobl i ddatblygu cynnyrch newydd a'u helpu drwy weithdai penodol i weld posibiliadau newydd a chyfleon busnes nad oeddent wedi ystyried ynghynt. ”

Gwenan Ellis

“ Un o uchafbwyntio gweithio ar brosiect Agora yw gallu cynnig cefnogaeth i gleientiaid a gweld sur mae'r busnes yn datblygu o egin syniad i fod yn fusnes llwyddiannus. Gan ein bod yn ymdrin ag ystod o gleientiaid sy'n cynhyrchu amrywiaeth o gynnrych, mae'n cynnig heriau y gallwn eu goresgyn law yn llaw â'n cynhyrchwyr a'n gwneuthurwyr. ”

Deian Thomas

Diolch i'n cefnogwyr. Cysylltwch gyda'ch rhaglen LEADER lleol isod:

Arwain

01597 827 072
rdpl@powys.gov.uk
www.arwain.wales

Tîm Cynllun Datblygu Gwledig

01495 742147
create@torfaen.gov.uk
www.torfaen.gov.uk

Reach

01656 815 080
<https://www.bridgendreach.org.uk/contact-us/>
www.bridgendreach.org.uk

Adfywio CnPT

01639 686 077
rdp@npt.gov.uk
regenerate.npt.gov.uk

Cwm a Mynydd

01443 838 632 / 01443 838 632
rdp@caerphilly.gov.uk
your.caerphilly.gov.uk/cwmamynydd

Cymunedau Gwledig Creadigol

01446 704 754
create@valeofglamorgan.gov.uk
<https://www.valeofglamorgan.gov.uk/en/working/Rural-Communities/Creative-Rural-Communities.aspx>

Gweithredu Gwledig Cwm Taf

01685 725467
Ruralaction@merthyr.gov.uk
www.rctcbc.gov.uk

Monmouthshire Business & Enterprise

01633 748319
RDP@monmouthshire.gov.uk
www.monmouthshire.biz

