

# CANLLAW I DDENU RHODDWYR RHEOLAIDD

## BETH YW RHODDWYR RHEOLAIDD?

Unigolion sy'n rhoi cefnogaeth ariannol i'r elusen yn rheolaidd, drwy ddebyd uniongyrchol awtomatig bob mis fel arfer.

## PAM DEFNYDDIO RHODDWYR RHEOLAIDD?

Mae incwm misol dibynadwy a sefydlog yn caniatáu i elusennau gynllunio'n fwy effeithiol ac mae pob cyfraniad yn cyfrif. Mae cefnogwyr hirdymor yn datblygu perthynas gref â'r elusen ac yn dod yn llysgenhadon ar gyfer y gwaith.

## PWY YW'R RHODDWYR RHEOLAIDD?

Mae'r rhai sy'n trefnu rhoddion debyd uniongyrchol yn debygol iawn o fod wedi cefnogi'r elusen o'r blaen. Dylech arwain rhoddwyr, codwyr arian, gwirfoddolwyr, buddiolwyr a staff unigol i gymryd y cam nesaf a chefnogi gyda rhodd reolaidd.

### 1 SWM DEBYD UNIONGYRCHOL



Mae'r anrheg fisol leiaf fel arfer yn £2 ac mae'n bwysig hawlio cymorth rhodd ar yr holl roddion cymwys. Mae gan lawer o elusennau gynllun aelodaeth sy'n cynnwys rhoi drwy haenau. Gallai meintiau rhoddion gwahanol gyfateb i wobrau gwahanol, fel profiadau.

### 2 TYNNU SYLW AT BOTENSIAL



Nodwch yr hyn y mae rhodd fisol yn ei olygu yn ymarferol, er mwyn gwneud iddi edrych yn llai mewn ffordd. Er enghraifft, mae £10 y mis yn cyfateb i ddim ond un coffi yr wythnos neu 33c y dydd.

### 3 CANLYNIADAU DIRIAETHOL



Dylech gynyddu ymddiriedaeth drwy nodi'n glir pa wasanaethau y mae rhoddion misol yn eu sicrhau neu faint o bobl fydd yn cael eu helpu bob mis o ganlyniad i'r rhodd.

### 4 SUT I OFYN



Lluniwch negeseuon perthnasol ac wedi'u personoli. Cysylltwch ar lefel emosiynol, gan ddangos effaith gydag astudiaethau achos a thystiolaeth. Anogwch daliadau rheolaidd eraill i gael eu talu fel debyd uniongyrchol, fel aelodaeth flynyddol fel cyfeillion neu daliadau ymlaen llaw wythnosol. Dylech annog cyfraniadau gan y rhai sy'n cael help am ddim.

### 5 GOFALU AM RODDWYR



Dylai elusennau feithrin perthynas â rhoddwyr a rhoddwyr posibl. Pwysleiswch mai cymorth misol yw'r hyn sy'n osgoi cau'r drws ar unrhyw un ac sy'n helpu i baratoi ar gyfer y cyfle nesaf. Rhowch arweiniad i'r cefnogwyr presennol i'r lefel nesaf o gyfranogiad a gofyn iddynt hyrwyddo'r gofyn'. Dylech deilwra eich negeseuon diolch, rhannu uchelgeisiau a thynnu sylw at yr effaith hirdymor, gan fod y rhoddwyr hyn yn buddsoddi yn nyfodol yr elusen.