Canllaw Codi Arian Ar-lein

Localgiving

help@localgiving.org www.localgiving.org

Nod y canllaw yma yw helpu sefydliadau ledled Cymru i elwa o godi arian ar-lein a'i sefydlu fel ffrwd newydd o incwm.

Mae'r tudalennau canlynol yn darparu gwybodaeth gynhwysfawr a thasgau ar gyfer achosion, i weithio drwyddynt yn annibynnol.

Fel dewis arall, gallai sefydliadau sy'n cefnogi'r trydydd sector astudio'r camau gyda'u rhwydwaith.

Mae croeso i chi rannu'r canllaw fel sy'n briodol.

CYNNWYS

Beth yw codi arian ar-lein a pham mae'n bwysig? 3
Tasg 1 4
Gwahanol fathau o dudalennau cyfrannu ar-lein 5
Tasg 2 7
Creu tudalen gyfrannu gref 7
Tasg 3 8
Segmentu a chynyddu eich sylfaen o gefnogwyr 9
Tasg 4 10
Datblygu strategaeth codi arian 11
Tasg 5 13
Hybu eich achos, achos dros gefnogaeth ac ymdrechion codi arian 14
Tasg 6 15
Dulliau marchnata 16
Tasg 7 17
Denu cyfranwyr rheolaidd 20
Tasg 8 21
Codwyr arian 22
Tasg 9 25
Cyllido torfol 26
Tasg 10 28
Sefydlu cynllun codi arian 30
Tasg 11 31
Tasg 12 32
Cysylltu 33

"Mae PAVO, drwy ei gefnogaeth i sefydliadau'r trydydd sector ym Mhowys, yn gwybod pa mor anodd yw sicrhau cyllid. Rydym yn teimlo bod codi arian ar-lein yn opsiwn y dylai'r sector ei groesawu'n llawer mwy. Bydd y canllaw hwn yn sicrhau bod unrhyw grŵp, mawr neu fach, yn gallu sefydlu platfform codi arian ar-lein a chael strategaeth strwythuredig sy'n gallu sicrhau ei fod yn cael cymaint o fanteision â phosib o godi arian ar-lein. Mae wedi cael ei ddatblygu i roi i sefydliadau ddadansoddiad cam wrth gam o sut i fanteisio i'r eithaf ar godi arian ar-lein, mewn ffordd strwythuredig a hygyrch sy'n procio'r meddwl.

Rydym yn teimlo bod hwn yn adnodd newydd pwysig iawn ar gyfer y sefydliadau rydym yn eu cefnogi ac rydym yn edrych ymlaen at hybu ei ddefnydd ymhlith y Trydydd Sector."

PAVO, y Cyngor Gwirfoddol Sirol ar gyfer Powys

BETH YW CODI ARIAN AR-LEIN A PHAM MAE'N BWYSIG?

- Mae codi arian ar-lein yn cyfeirio at weithgareddau sy'n sbarduno cyfraniadau ar y rhyngrwyd drwy gyfrifiaduron, tabledi a ffonau clyfar.
- Mae cyfran fawr o gyfraniadau yn y DU yn cael eu gwneud ar-lein nawr a thrwy ffonau symudol ac mae'n bwysig gwneud defnydd o'r ffrwd incwm fawr yma.
- Mae pob cyfraniad ar-lein ar gyfartaledd yn ddwbl cyfraniad oddi ar-lein ac fe all y ffrwd yma o gyllid helpu i arallgyfeirio eich incwm.
- Mae'r rhyngrwyd yn cael ei ddefnyddio gan bob oedran; felly, mae codi arian ar-lein yn berthnasol i bwy bynnag mae eich sefydliad yn gweithio ag ef a ble bynnag mae wedi'i leoli.
- Mae codi arian ar-lein yn ei gwneud yn hawdd iawn i ddiolch i gyfranwyr a chadw cofnod o'r cyfraniadau sy'n dod i mewn. Mae'n effeithlon, does dim angen llawer o adnoddau ac mae'n ei gwneud yn haws parhau â'r berthynas â chefnogwyr.
- Hefyd mae'r incwm digyfyngiad hwn i raddau helaeth yn helpu i godi ymwybyddiaeth o'ch achos, yn adeiladu eich rhwydweithiau ac yn datblygu presenoldeb ar-lein.

> **"Roedden ni'n bryderus am ein cefnogwyr yn gwneud cyfraniad ar-lein - ond roedd mor hawdd."**
>
> *Ymwybyddiaeth a Chefnogaeth Asbestos Cymru*

TASG 1

01

Adolygu eich gallu digidol cyfredol a'ch gweithgareddau codi arian

NOD

Galluogi i chi ddeall gallu digidol eich sefydliad a'i weithgareddau codi arian

Oes gan eich sefydliad sgiliau digidol sylfaenol (e.e. gwybodaeth am e-bost a phori ar y we)?

Pa fath o godi arian mae eich sefydliad yn ei wneud ar hyn o bryd?

Pa ffurfiau eraill o incwm sydd gennych chi?

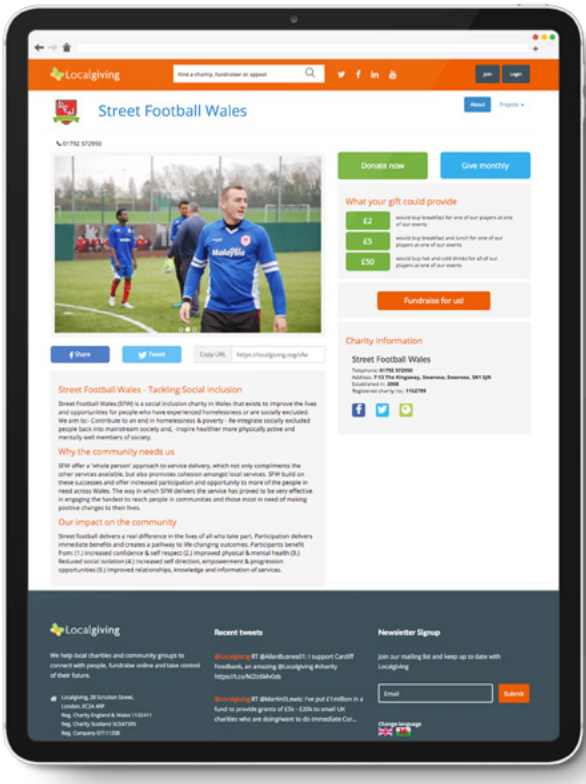
Ydych chi wedi gweithio gyda chodi arian ar-lein erioed o'r blaen?

Ydych chi yn bersonol wedi cyfrannu neu godi arian ar-lein eich hun erioed?

Ydych chi wedi darparu cyfle i dderbyn cyfraniadau ar-lein i'ch cefnogwyr erioed, neu a ydych chi'n gwneud hynny ar hyn o bryd?

GWAHANOL FATHAU O DUDALENNAU CYFRANNU AR-LEIN

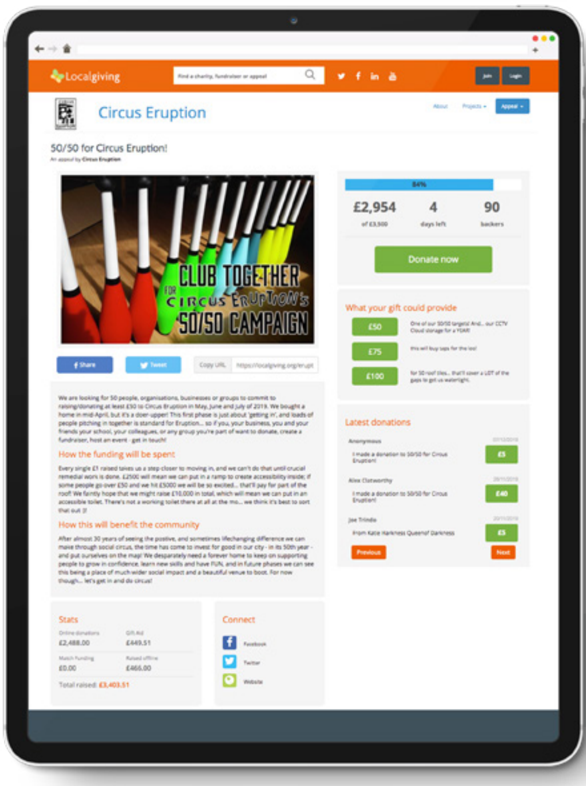
Mae'r adran hon yn darparu cipolwg ar y gwahanol dudalennau cyfrannu ar-lein y gellir eu creu ac mae gweddill y canllaw yn darparu manylion pellach am sut i lwyddo gyda phob maes o gyfrannu unigol.



Tudalen gyfrannu ganolog

Y cam cyntaf gyda chodi arian ar-lein yw creu **tudalen gyfrannu ganolog**, sy'n crynhoi eich gwaith yn gyffredinol. Ychwanegwch luniau ac enghreifftiau o symiau y gallai pobl eu cyfrannu (e.e. mae £5 yn darparu pryd poeth i berson digartref).

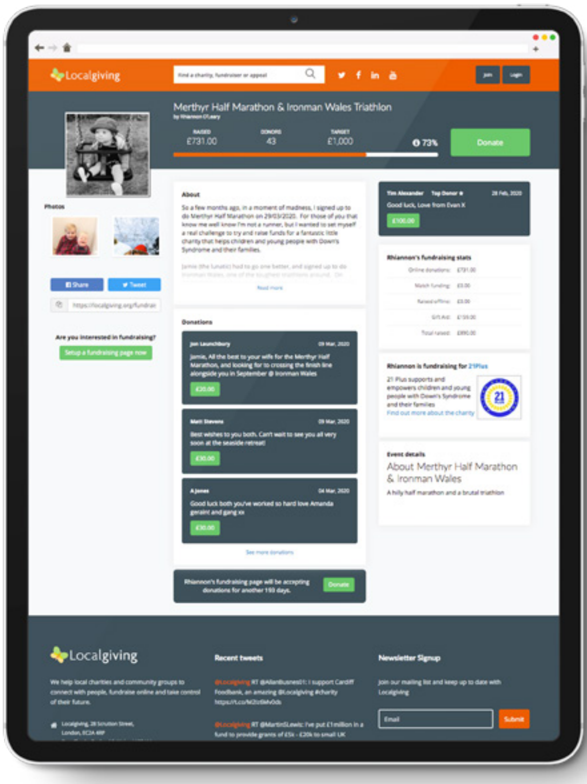
Cyngor: Cofiwch ddiweddaru'r dudalen gyfrannu, defnyddio lluniau sy'n ysgogi a diolch i gyfranwyr yn amserol. Manteisiwch i'r eithaf ar Rodd Cymorth, yn ogystal ag annog ***cyfraniadau drwy ddebyd uniongyrchol misol****. Cofiwch wneud eich tudalen gyfrannu'n hygyrch drwy gynnwys dwyieithog.*



Tudalennau cyfrannu cyllido torfol

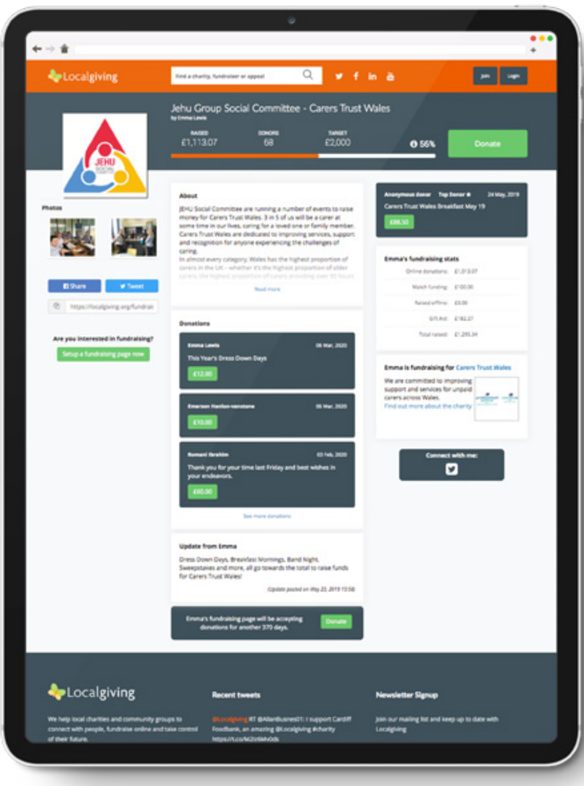
Mae'n bwysig cynllunio **tudalennau cyllido torfol ar-lein** sydd hefyd yn gallu cael eu galw'n **gyllidwyr torfol neu apeliadau**. Tudalennau yw'r rhain a fydd yn fyw am amser penodol, tra mae eich sefydliad yn ceisio cyrraedd targed penodol tuag at ganlyniad penodol. Gall y canlyniad hwn fod yn unrhyw beth y gallwch chi osod targed ar ei gyfer, fel offer, prosiectau neu barhau â gwaith presennol. Y ffocws yw cael cymaint o unigolion neu 'dorf' o bobl i roi symiau bach tuag at darged mwy. Ewch ati i gryfhau eich ymgyrch gyda fideo gan fod hon yn ffordd effeithiol iawn o gyfleu'r neges. Yn eu hanfod, mae tudalennau cyllido torfol yn amrywio eich 'cais' codi arian. Yn hytrach na dim ond gofyn am roddion cyffredinol drwy gydol y flwyddyn, mae **apeliadau yn gyfle i chi hybu anghenion penodol iawn ac ychwanegu ymdeimlad o frys.**

Cyngor: Byddwch yn ymwybodol bod rhai platfformau angen i chi daro targed cyn y gallwch chi dderbyn yr arian sy'n cael ei godi.



Tudalennau cyfraniadau codwyr arian

Fe allwch chi wahodd unrhyw un i gymryd rhan mewn **her codi arian** neu ddigwyddiad ar gyfer eich achos. Gall **codwyr arian** fod yn bobl sy'n ymwneud â'ch sefydliad eisoes neu aelodau'r cyhoedd. Gallant ddewis pa her i'w gwneud, faint o arian maen nhw eisiau ei godi a faint o amser maen nhw'n ei roi iddyn nhw eu hunain i wneud hynny. Gallant wneud eu tudalen yn bersonol gyda lluniau, sylwadau gan gyfranwyr a diweddariadau hyfforddi.



Ystyriwch a oes busnesau lleol y gallech chi ofyn iddyn nhw fynd ati i godi arian.

Gallent gynnal her ar gyfer y staff i gyd neu ddod yn bartner i'ch sefydliad a chodi arian ar eich cyfer chi drwy gydol y flwyddyn.

CREU TUDALEN GYFRANNU GREF

02

TASG 2

Dweud eich stori

NOD

Esbonio'n glir pam mae angen eich sefydliad, beth ydych yn ei wneud a beth yw'r canlyniadau, yn ogystal â sut byddai cyllid yn helpu. Bydd y tudalennau cyfrannu gorau'n cynnwys astudiaeth achos fer, dyfyniad neu eirda. Mae'n hanfodol creu tudalennau cyfrannu cryf.

Cyngor: Dyma sail eich testun chi ar eich tudalen gyfrannu ar-lein. Gallech ailadrodd yn gryno eiriau rydych chi wedi'u defnyddio mewn ceisiadau grant i ffurfio cynnwys eich tudalen gyfrannu.

Beth yw slogan eich sefydliad? E.e. Bwyd i bobl sy'n wynebu argyfwng ariannol.

Beth yw diben eich sefydliad?
Beth yw'r amgylchiadau a ysgogodd y gweithredu a beth oedd yr her oedd angen cael sylw?

Sut ydych chi o fudd i'r gymuned?
Sut mae eich sefydliad yn cyflawni ei bwrpas ac yn helpu? Pam mae'r gymuned eich angen chi?
Sut ydych chi'n rhoi sylw i'r angen o'ch cwmpas?

Beth yw canlyniadau eich gwaith?
Sut mae'r sefyllfa yn edrych o ganlyniad i'ch gwaith? Beth yw eich effaith? Sut byddai cyllid yn helpu?
Cofiwch gynnwys astudiaeth achos/dyfyniad/geirda.

TASG 3

03

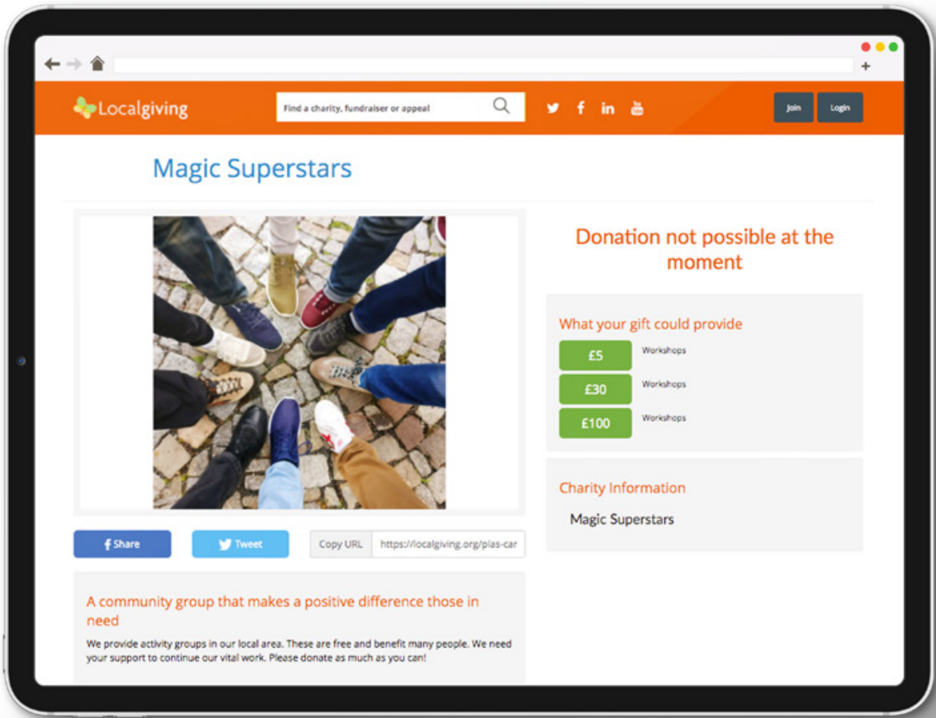
Deall pwysigrwydd tudalen gyfrannu gref

NOD

Dychmygwch eich bod yn esgidiau'r cyfrannwr ac mai dyma'r argraff gyntaf, a'r unig argraff, rydych chi'n ei chael o'r sefydliadau yma.

Isod mae esiampl o dudalennau cyfrannu. Ystyriwch yr agweddau gorau a gwaethaf ar yr esiamplau.
Fel rydych yn gallu gweld, mae'n hanfodol esbonio'n glir ac yn weledol beth rydych chi'n ei wneud a ble mae'r rhoddion yn mynd!

- Beth fyddai neu na fyddai'n eich annog chi i gyfrannu at eu hachos?
- Beth mae hyn yn ei ddweud wrthych chi am bwysigrwydd y cynnwys?
- Beth sy'n fuddiol neu'n niweidiol i dudalen gyfrannu?

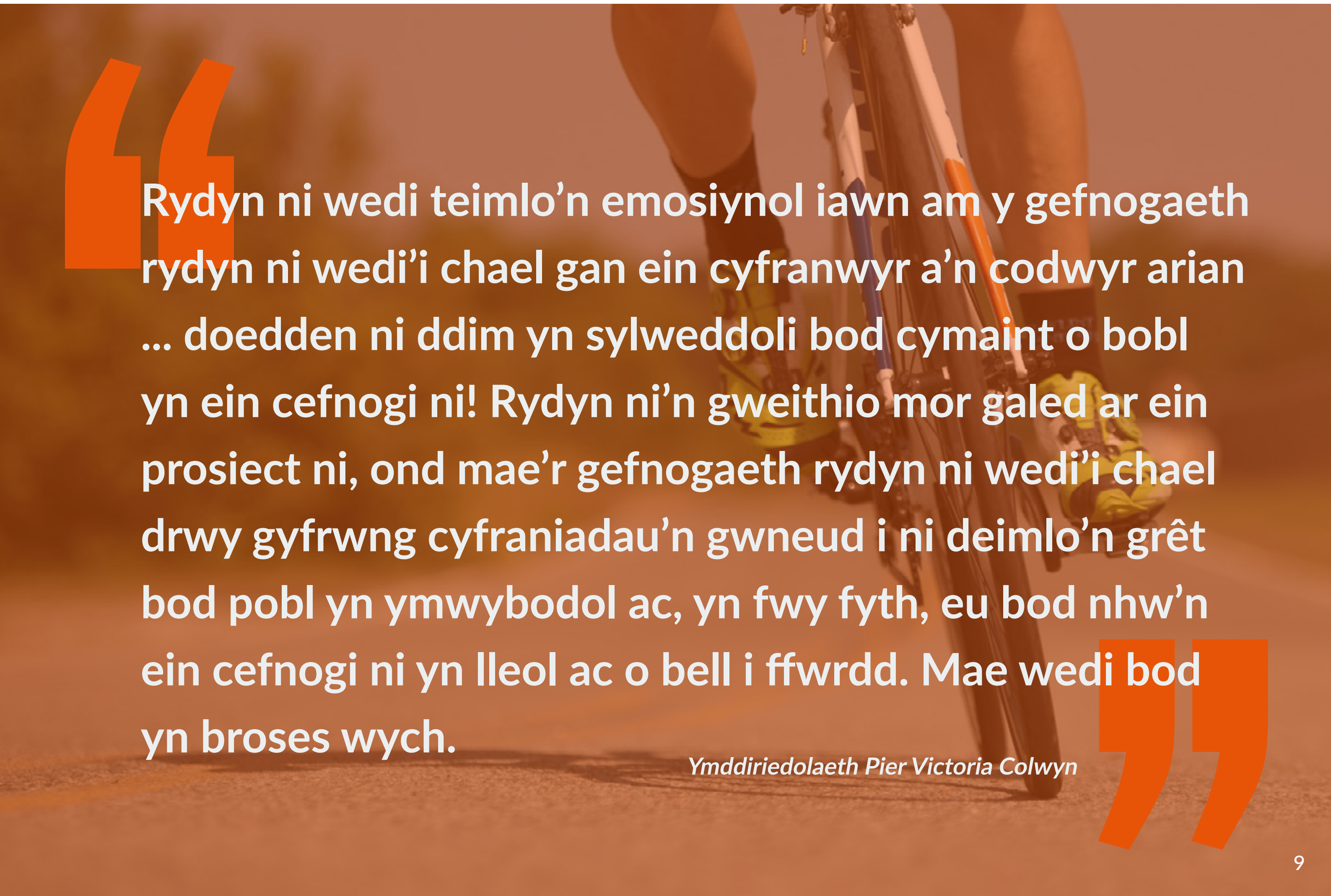


SEGMENTU A CHYNYDDU EICH SYLFAEN O GEFNOGWYR

Eich darpar sylfaen o gefnogwyr yw'r rhwydwaith o bobl sy'n ymwybodol o'ch sefydliad neu sy'n rhyngweithio â chi mewn rhyw ffordd. Efallai mai cyfranogwyr yn yr hyn rydych chi'n ei wneud yw'r rhain, aelodau o deulu'r rhai sy'n cael help neu'r gymuned leol.

Meddyliwch am bob segment yn eich rhwydwaith ac ystyried beth yw'r neges orau iddyn nhw. Gall hon fod yn neges am gyfrannu neu fe all fod yn eu gwahodd i gynllunio digwyddiad codi arian neu ledaenu'r gair ar gyfryngau cymdeithasol. Bydd arnoch angen pobl sy'n rhyngweithio â'ch sefydliad er mwyn gwybod beth rydych chi'n ei wneud, pam rydych chi'n ei wneud, pwy sy'n gysylltiedig, ble mae'r gwasanaeth ar gael a sut i gael mwy o wybodaeth.

Bydd eich rhwydwaith yn cynyddu wrth i chi gyrraedd pobl berthnasol sy'n ymateb i'ch negeseuon chi.



"Rydyn ni wedi teimlo'n emosiynol iawn am y gefnogaeth rydyn ni wedi'i chael gan ein cyfranwyr a'n codwyr arian ... doedden ni ddim yn sylweddoli bod cymaint o bobl yn ein cefnogi ni! Rydyn ni'n gweithio mor galed ar ein prosiect ni, ond mae'r gefnogaeth rydyn ni wedi'i chael drwy gyfrwng cyfraniadau'n gwneud i ni deimlo'n grêt bod pobl yn ymwybodol ac, yn fwy fyth, eu bod nhw'n ein cefnogi ni yn lleol ac o bell i ffwrdd. Mae wedi bod yn broses wych."

Ymddiriedolaeth Pier Victoria Colwyn

TASG 4

04

Mapio eich darpar rwydwaith o gefnogwyr

NOD

Ychwanegu grwpiau o bobl sy'n rhyngweithio gyda'ch sefydliad, yn elwa ohono neu'n ymwybodol o'i waith. Ystyried y neges codi arian allweddol fwyaf priodol ar gyfer pob grŵp.

Neges allweddol

Neges allweddol

Key message:
E.e. Annog cyfraniad misol i helpu i barhau â'r gwasanaethau maen nhw'n elwa ohonynt

E.e. Cyfranogwyr

EICH GRŴP

Neges allweddol

Neges allweddol

Neges allweddol

DATBLYGU STRATEGAETH CODI ARIAN

I ddechrau ar unrhyw rai o'r camau hyn, mae'n bwysig bod yn gyfarwydd â sefyllfa eich sefydliad a beth sydd wedi digwydd yn hanesyddol.

Mae'n bwysig datblygu strategaeth codi arian realistig yn seiliedig ar ymchwil, data a sgyrsiau gyda'ch rhwydwaith.

Amcanion y strategaeth:

- Dylai strategaeth gynnwys cynlluniau gweithredu realistig, targedau priodol a gwybodaeth am y systemau, yr adnoddau a'r hyfforddiant sydd eu hangen. Mae'r strategaethau codi arian gorau yn syml a chlir.
- Dylai strategaeth lywio eich sefydliad chi fel ei fod yn gynaliadwy yn ariannol ac yn gallu parhau â'i waith amlwg i'r un lefel ac i lefelau cynyddol.

Elfennau allweddol strategaeth:

01

Dylid cynnal nifer o gyfweliadau byr gydag uwch staff ac ymddiriedolwyr.

02

Gall ymchwil desg ac archwiliad o'ch sefydliad helpu i ganfod yr ardaloedd posib i feithrin cefnogaeth newydd. Edrychwch ar y strategaeth bresennol, eich data a'r data sydd ar gael yn gyhoeddus.

03

Dylai unrhyw feysydd ar gyfer risg neu gyfleoedd posib gael eu datgan drwy ddadansoddiad SWOT.

04

Gofynnwch y cwestiynau pwysig: Ble rydych chi nawr? Ble rydych chi angen cyrraedd yn ystod y blynyddoedd nesaf? Pa adnoddau sydd gennych chi ar gael?

05

Cofiwch edrych pa reoliadau sy'n berthnasol i'ch gweithgareddau codi arian, fel **Cod Ymarfer Codi Arian**, y **Rheoliad Cyffredinol ar Ddiogelu Data (GDPR)** a **Mesur y Gymraeg 2011**.

06

Ewch ati i gynnal dadansoddiad o'r gystadleuaeth. Beth mae sefydliadau tebyg yn ei wneud, sut maen nhw'n cael eu cyllido ac oes ganddyn nhw unrhyw ymgyrchoedd codi arian mawr i ddod?

07

Rhaid i chi ddeall yr heriau a'r cyfleoedd allanol ar gyfer cyllid oddi ar-lein ac ar-lein. Canolbwyntiwch ar y potensial i ddenu nawdd a grantiau gan unigolion, sefydliadau, busnesau, ymddiriedolaethau a mudiadau.

08

Ar ôl i'r farchnad gael ei phrofi ac ar ôl edrych ar gyfleoedd cyllido amlwg, rydych chi'n barod i edrych ar y ffactorau mewnol gofynnol i gyflwyno ymgyrch lwyddiannus.

09

Rhaid i chi greu achos dros gefnogaeth a chynnig a fydd yn cymell cefnogaeth.

10

Cynlluniwch y ffordd orau i ddatblygu eich sylfaen o gefnogwyr a sicrhau cymaint o ymwneud â phosib ganddynt.

11

Cwblhewch gyfres o gasgliadau a chanlyniadau ar ddiwedd y strategaeth. Bydd y crynodeb hwn yn esbonio'r ffordd orau ymlaen i godi arian, yn seiliedig ar y dystiolaeth gaiff ei chasglu a'i dadansoddi.

12

Cyflwynwch argymhellion allweddol i'r staff cyfan/gwirfoddolwyr/ymddiriedolwyr, gan roi gwybodaeth fanwl a chyson iddynt. Rhaid i chi ganiatáu her ac adborth cyn llunio'r argymhellion yn derfynol.

13

Wedyn gall yr argymhellion hyn gael eu defnyddio fel pwyntiau gweithredu i'w rhoi yn eu lle a'u cynnal. Pennwch dargedau a datblygu calendr o weithgareddau i dracio ac asesu eich cynnydd.

14

Dylai eich strategaeth gael ei hadolygu yn rheolaidd a'i rhannu gyda'ch cefnogwyr yn eich cyfarfod cyffredinol blynyddol.

TASG 5

Dadansoddiad SWOT ac ymwybyddiaeth o allu

05

NOD

Sefydlu pa mor barod ydych chi i godi arian

Cyngor: Adnabod a dadansoddi rhwydweithiau sefydliadau tebyg. Ystyriwch pwy fydd eich cyfranwyr fwy na thebyg, yn lleol ac yn genedlaethol, a mapiwch sut gallant glywed am y sefydliad. Profwch eich syniadau, cofnodi canlyniadau ac awgrymu camau gweithredu. Rhaid i chi ddeall eich gallu, eich adnoddau a'ch rhwydweithiau.

CRYFDERAU	GWENDIDAU	CYFLEOEDD	BYGYTHIADAU
E.e. Platfformau cyfryngau cymdeithasol yn eu lle	*E.e. Diffyg amser*	*E.e. Digwyddiadau i ddod*	*E.e. Diffyg gwirfoddolwyr*

Oes gennych chi rywun sy'n arwain neu all arwain ar godi arian ar-lein yn eich sefydliad?
Os felly, pa mor rheolaidd fyddai modd i'r person hwn ganolbwyntio ar hyn?

Oes unrhyw un yn eich sefydliad chi wedi ymwneud â chodi arian yn flaenorol?
Oes gan unrhyw un arall sgiliau y gallent eu cyfrannu?

HYBU EICH ACHOS, ACHOS DROS GEFNOGAETH AC YMDRECHION CODI ARIAN

Cyngor: Cyn i chi wneud y 'cais', rhaid i'ch sefydliad nodi pwy yw eich cyfranwyr yn union a pha rai yr hoffech eu cyrraedd. Ewch ati i gynnal cyfweliadau gydag unrhyw gefnogwyr presennol a darpar gefnogwyr, er mwyn deall eu cymhelliant presennol ac i helpu i ddylanwadu ar achos cryfach dros gefnogaeth.

Mae codi ymwybyddiaeth o'ch sefydliad yn sylfaenol i godi arian. Hwn hefyd yw'r cam cyntaf mewn datblygu rhwydwaith mwy, sy'n sylfaen i ledaenu neges codi arian.

Adolygwch achos eich sefydliad dros gefnogaeth. Boed yn apêl codi arian, cynnwys gwefan, negeseuon ar gyfryngau cymdeithasol, cais ymddiriedolaeth neu sgwrs gyda chyfrannwr mawr, bydd eich achos dros gefnogaeth yn sail i'ch holl gyfathrebu.

Dylid seilio achos dros gefnogaeth ar weledigaeth, cenhadaeth a gwerthoedd eich sefydliad. Dylai ddatgan beth rydych yn ei wneud, pam, pwy sy'n cael budd gennych, pam y mae arnynt eich angen, y canlyniadau, beth sydd arnoch ei angen a'r effaith fyddai'r cyllid yn ei chael. Bydd rhaid i chi ddatgan cynnig apelgar ar gyfer pob un o'r grwpiau yn eich rhwydwaith. Ewch ati i greu cynnig sy'n ddigon cadarn i ddenu a chadw cyllidwyr, ond bod posib ei reoli hefyd.

Yn ei hanfod, dylai achos dros gefnogaeth nodi pam ddylai cyfranwyr gyfrannu at eich achos chi. Pa gynnig fydd yn cymell fwyaf ar gefnogwyr allweddol? Sut mae'r achos yn cael ei gyfathrebu ar hyn o bryd? Dangoswch yr effaith – ystadegau, elfennau gweledol, data, straeon a dyfyniadau'n dangos geirda.

Ar ôl i chi ddatblygu achos dros gefnogaeth a thudalen gyfrannu gref rhaid i chi hybu'r URL (dolen y wefan) a lledaenu'r gair am eich ymdrechion codi arian.

- Ewch ati i greu deunyddiau hyrwyddo gweledol (lluniau a fideos) gan dynnu sylw yn rhagweithiol at yr achos. Y nod yw tynnu sylw, esbonio'r broblem a pham ddylent boeni.
- Dangoswch yn glir sut gall eich sefydliad wneud gwahaniaeth.
- Gwnewch yn siŵr bod y cefnogwyr yn deall yr angen cyn eu gwahodd i gyfrannu.
- Manteisiwch i'r eithaf ar ddigwyddiadau presennol a dyddiau ymwybyddiaeth.
- Defnyddiwch gynnwys dwyieithog.

TASG 6

Cynnig cryno

06

NOD

Datblygu cais am weithredu sy’n seiliedig ar eich achos dros gefnogaeth

Mae cynnig cryno yn ddisgrifiad byr a difyr o’ch sefydliad neu eich prosiect. Gellir defnyddio hwn gyda’ch neges codi arian ar gyfer cais byr am weithredu. Datblygwch gais cryno yn seiliedig ar eich datganiad cenhadaeth, yn ogystal â gweledigaeth a gwerthoedd eich sefydliad.

E.e. ‘Drwy weithgareddau rheolaidd yn y gymdogaeth, rydyn ni’n sicrhau bod yr henoed yn dal ati i fod yn egnïol, yn ffurfio cyfeillgarwch ac nad ydynt yn teimlo’n ynysig.’

Peidiwch â defnyddio mwy na 100 o eiriau i gyflwyno’r uchod a defnyddiwch y crynodeb rydych wedi’i greu ar gyfer cynnwys eich tudalen gyfrannu.

> I mi, Localgiving yw’r platfform codi arian ar-lein mwyaf proactif ac rydyn ni wedi codi mwy drwy Localgiving nag unrhyw blatfform arall. Mae’r gefnogaeth yn ddiguro.

Cronfa Paul Popham, Cefnogaeth Arennol Cymru

DULLIAU MARCHNATA

Mae cadw a meithrin cyfranwyr yn costio llai na chael rhai newydd. Ewch ati i feithrin perthnasoedd ac arwain unigolion i'r lefel nesaf o ymgysylltu. Rhaid eu trin fel partneriaid tymor hir sy'n rhannu'r un angerdd a dangos effaith eu cefnogaeth. Gwnewch yn siŵr eu bod yn cael yr wybodaeth ddiweddaraf drwy eu hannog i ddilyn ar gyfryngau cymdeithasol a chofrestru i dderbyn cylchlythyrau. Gosodwch dargedau, rhowch negeseuon atgoffa ar y calendr a chofiwch dracio cynnydd. Adolygwch eich cynnydd yn rheolaidd.

Mae cylchlythyrau'n bwysig oherwydd mae traean o gyfraniadau'n dod oherwydd e-bost. Mae'n hanfodol anfon diweddariad rheolaidd at gyfranwyr, hyd yn oed os mai dim ond dwywaith y flwyddyn rydych chi'n gwneud hynny. Cofiwch roi'r wybodaeth ddiweddaraf i'ch rhwydwaith, gan ddangos iddyn nhw beth mae eu cyfraniadau wedi cyfrannu ato a rhannu cynlluniau ar gyfer y dyfodol.

Mae dulliau marchnata traddodiadol yn bwysig hefyd. Mae gan Localgiving dudalen ar y we sy'n benodol ar gyfer papurau newydd, gan gynnwys detholiad o bapurau newydd yng Nghymru (localgiving.org/news-submit). Cliciwch ar enw'r papur newydd perthnasol a bydd yn mynd â chi yn syth i'r rhan o'i wefan lle gallwch chi gyflwyno erthygl. Mae hyn yn ei gwneud yn hawdd cyflwyno erthyglau i sawl papur newydd.

Sefydlwch Google Alert ar gyfer geiriau neu enwau penodol yn eich erthygl (www.google.co.uk/alerts). Bydd hyn yn creu e-bost i chi os bydd eich erthygl yn cael ei chyhoeddi ar-lein. Mae hefyd yn arfer da sefydlu Google Alert ar gyfer enw eich sefydliad oherwydd bydd yn eich hysbysu am unrhyw gynnwys ar-lein sydd wedi'i gyhoeddi o'r newydd ac yn eich galluogi i rannu cyfryngau positif.

TASG 7

07

Deall eich ôl troed digidol

NOD

Adolygu eich sianelau marchnata ar-lein a dod yn gyfarwydd â'ch gweithgarwch digidol cyfredol.

Beth yw'r ffyrdd mwyaf cyffredin rydych chi'n eu defnyddio i gyfathrebu gyda'ch rhwydwaith?

Ffynhonnell Ddigidol	Pa mor fawr yw eich cynulleidfa / dilynwyr?	Sut gwnaethant ganfod / gysylltu?	Pa mor rheolaidd ydych chi'n creu neges / dal ati i ddiweddaru?	Sut gallwch chi ddatblygu hyn?
Gwefan				
Cylchlythyr				
E-bost				
Facebook				
Twitter				
Arall				

Sut gallech chi hybu botwm cyfrannu a thudalennau cyfrannu?

EIN CYNGOR MARCHNATA DIGIDOL GORAU UN

01

Gallwch drefnu negeseuon cyfryngau cymdeithasol drwy adnodd aml-blatfform am ddim fel Hootsuite neu'n uniongyrchol ar Facebook.

02

Wrth ysgrifennu neges Facebook, yn lle clicio ar Post, mae cwymp-saeth ble gallwch chi ddewis trefnu i'r neges fynd allan ar ddyddiad ac amser o'ch dewis chi. Mae hyn yn arbed amser oherwydd fe allwch chi drefnu sawl neges ar un tro, i hybu eich ymgyrch yn rheolaidd.

03

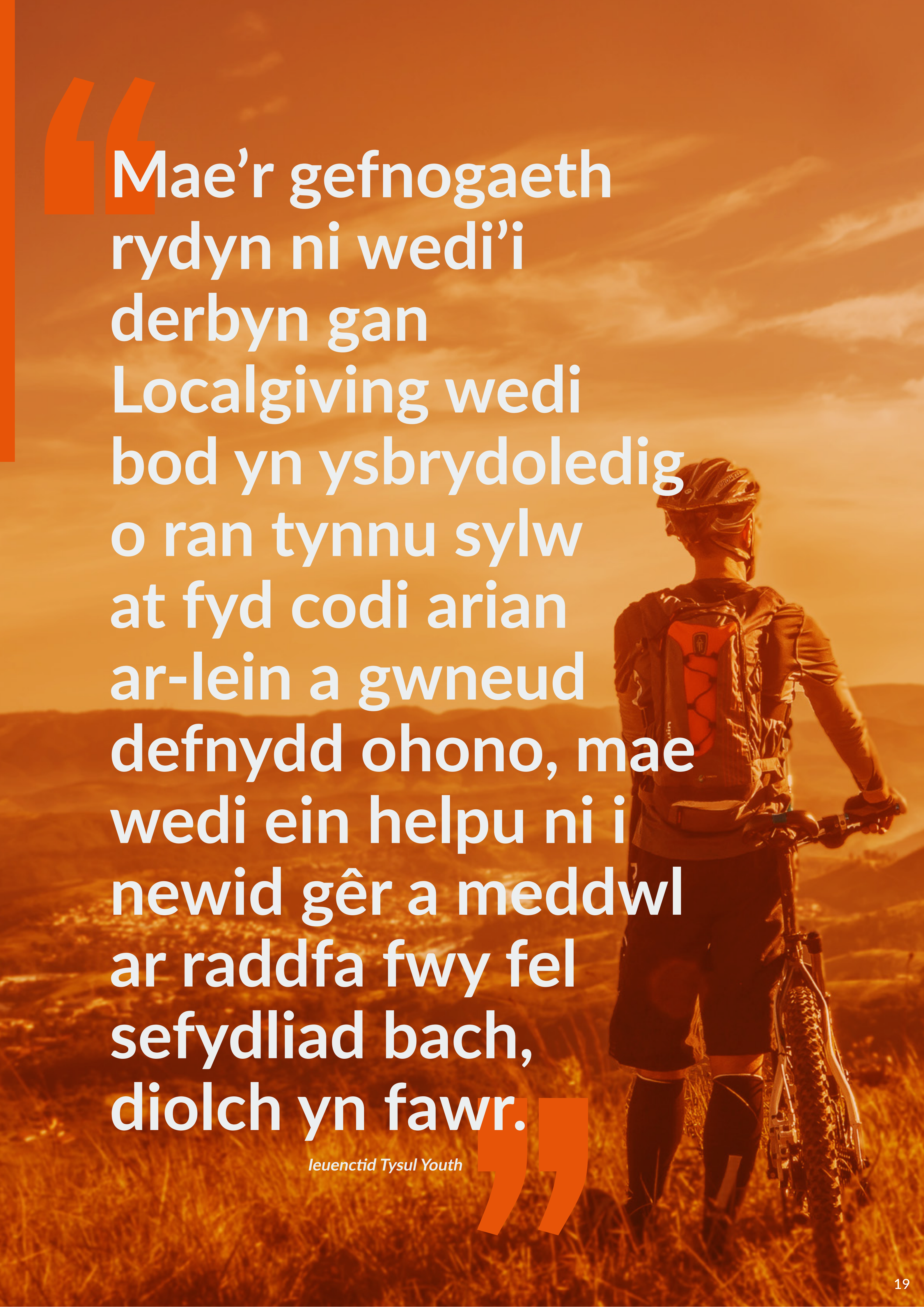
Mae negeseuon ar gyfryngau cymdeithasol yn tynnu sylw at ba mor hawdd yw eich cefnogi chi, pam rydych chi angen cyllid a pham mai chi yw'r ffordd orau i gyflawni hyn. Rhaid cynnwys llinell sy'n annog pobl i rannu'r neges, gan helpu i ledaenu'r gair.

04

Gwnewch yn siŵr bod yr holl negeseuon cyfryngau cymdeithasol yn weledol, gan gynyddu'r tebygolrwydd y bydd rhywun yn edrych arnyn nhw. Gallai hyn fod ar ffurf llun neu fideo. Os nad oes gennych chi gynnwys, mae rhai safleoedd yn darparu cyfryngau am ddim o ansawdd uchel y gallwch chi eu lawrlwytho, fel Pexels neu Giphy.

05

Edrychwch ar raglenni dylunio am ddim fel Canva, sy'n galluogi i chi wneud unrhyw adnodd gweledol i safon uchel. Mae hyn yn cynnwys posteri, lluniau ar gyfryngau cymdeithasol a dimensiynau penodol y gallwch chi eu dylunio ac wedyn eu lawrlwytho. Gallwch ddefnyddio lluniau ac elfennau o ansawdd uchel Canva neu uwchlwytho eich rhai chi eich hun. Hefyd gallwch greu llun sy'n cynnwys testun ac sy'n crynhoi eich ymgyrch. Mae'n bosib cysylltu eich cyfrif â rhai eich cydweithwyr a rhannu lliwiau brandio.



> Mae'r gefnogaeth rydyn ni wedi'i derbyn gan Localgiving wedi bod yn ysbrydoledig o ran tynnu sylw at fyd codi arian ar-lein a gwneud defnydd ohono, mae wedi ein helpu ni i newid gêr a meddwl ar raddfa fwy fel sefydliad bach, diolch yn fawr.

Ieuenctid Tysul Youth

DENU CYFRANWYR RHEOLAIDD

Cyngor: Tynnwch sylw at ymarferoldeb rhodd fisol reolaidd fel ei bod yn edrych yn llai, fel esbonio mai dim ond un coffi yr wythnos neu 33c y dydd yw cyfraniad o £10 y mis.

Mae'n bwysig annog cyfranwyr rheolaidd. Unigolion yw'r rhain sy'n cefnogi'r achos yn ariannol yn rheolaidd, yn fwyaf nodweddiadol drwy gyfraniad debyd uniongyrchol misol. Mae incwm misol dibynadwy a chyson yn galluogi i chi gynllunio'n well ac mae'n dod yn swm hynod ddefnyddiol yn fuan iawn. Cefnogwyr tymor hir yw'r rhain yn aml, sydd â pherthynas gadarn â'ch sefydliad ac sy'n llysgenhadon ar ran y gwaith. Mae'r rhai sy'n sefydlu cyfraniadau debyd uniongyrchol yn debygol iawn o fod wedi cefnogi'r achos yn flaenorol. Ewch ati i arwain cyfranwyr unigol, codwyr arian, gwirfoddolwyr, buddiolwyr a staff i gymryd y cam nesaf a chefnogi gyda chyfraniad rheolaidd.

Efallai y bydd rhai sefydliadau'n awgrymu gwahanol lefelau aelodaeth sy'n cael diolch mewn ffyrdd gwahanol. Gall y rhain fod yn wahanol lefelau o gyfathrebu, digwyddiadau blynyddol neu brofiadau. Dylai eich sefydliad fuddsoddi amser mewn meithrin perthnasoedd gyda chyfranwyr presennol a darpar gyfranwyr.

Ystyriwch a oes modd rhannu taliadau rheolaidd yn symiau debyd uniongyrchol misol, fel aelodaeth ffrindiau blynyddol neu danysgrifiadau wythnosol. Rhaid annog cyfraniadau gan y rhai sy'n cael help am ddim.

Cynlluniwch negeseuon perthnasol a phersonol. Cysylltwch ar lefel emosiynol, gan ddangos tystiolaeth o'ch effaith gydag astudiaethau achos a geirda. Rhaid cynyddu ymddiriedaeth drwy esbonio pa gyfraniadau misol fydd yn galluogi i hyn ddigwydd. Gallai hyn fod yn helpu nifer penodol o bobl neu yn gyffredinol, mynd tuag at wasanaeth arbennig. **Rhaid pwysleisio mai cefnogaeth fisol yw'r asgwrn cefn sy'n gwarchod rhag troi cefn ar unrhyw un ac sy'n helpu i baratoi ar gyfer y cyfle nesaf.**

Ewch ati i arwain cefnogwyr presennol i'r lefel nesaf o ymwneud a gofyn iddyn nhw ledaenu'r gair. **Mae cyfranwyr rheolaidd yn buddsoddi yn nyfodol tymor hir yr achos.** Felly mae'n bwysig creu neges deilwredig o ddiolch, rhannu uchelgais eich sefydliad a thynnu sylw at yr effaith yn y tymor hir.

> **"Cyn defnyddio Localgiving roedden ni'n cael anhawster denu cyfranwyr newydd weithiau. Diolch i ba mor hwylus yw hi i bobl gyfrannu, rydyn ni wedi cynyddu'r ymwybyddiaeth o'n gwaith ni'n sylweddol, ailgysylltu â chefnogwyr tymor hir a chyrraedd cefnogwyr newydd."**
>
> *The Speakeasy*

TASG 8

08

Denu cyfranwyr misol

NOD

Esbonio cyfrannu rheolaidd a deall sut gallwch chi lansio ymgyrch

Beth yw effaith tymor hir eich gwaith chi?

Beth fyddai symiau misol gwahanol yn ei alluogi? E.e. byddai £5 y mis yn mynd tuag at...

£5	
£10	
£20	

Sut byddwch chi'n dangos yn gyson eich bod yn gwerthfawrogi cefnogaeth eich cyfranwyr rheolaidd?

CODWYR ARIAN

Cyngor: Mae achos yn ennill cyfranwyr newydd drwy bob person sy'n defnyddio codwr arian. Byddwch yn cael cyfraniadau gan y rhai sydd heb glywed am eich sefydliad erioed, neu'r rhai sydd eisoes yn helpu achosion eraill, oherwydd bydd y cyfranwyr yn fwy na pharod i gefnogi anwyliaid sy'n ymgymryd â her.

Gall unigolion wynebu her codi arian ar gyfer eich achos, gan greu eu tudalen ar-lein eu hunain a denu cyfraniadau tuag at darged maent wedi'i bennu. Mae hon yn ffrwd incwm heb fod angen cyfrannu unrhyw amser oherwydd bydd y codwr arian yn recriwtio cyfranwyr ar eich rhan, a'ch sefydliad chi sy'n derbyn yr incwm. Mae codwyr arian yn llysgenhadon gwych ar gyfer eich gwaith a'r cyfan sydd raid i chi ei wneud yw diolch i'r codwr arian wedyn. **Byddwch yn gallu cyrraedd mwy o gyfranwyr, datblygu eich rhwydwaith a chodi ymwybyddiaeth o'ch gwaith.**

Yn aml, mae'n haws edrych yn fewnol i ddechrau am ddarpar godwyr arian, fel gwirfoddolwyr. Mae gan fwy na 50% o godwyr arian ar gyfer elusennau bach gysylltiad uniongyrchol â'ch sefydliad. Hefyd mae'n werth ystyried codwyr arian grŵp, gan fod pobl yn gallu dod at ei gilydd i gwblhau her ac mae'n tynnu pwysau oddi ar un person yn cyrraedd targed ar ei ben ei hun neu gael rhwydwaith digon mawr. Bydd cynulleidfa fwy fyth yn clywed am eich gwaith wedyn. Mae'n werth gwahodd grwpiau presennol o fuddiolwyr a gwirfoddolwyr i gynllunio sesiwn codi arian gyda'i gilydd, fel gweithgaredd hwyliog hyd yn oed efallai, yn rhan o'u gwaith gyda'i gilydd.

Ble mae cael hyd i godwyr arian?

- Staff
- Ymddiriedolwyr
- Gwirfoddolwyr
- Teulu a ffrindiau staff, ymddiriedolwyr neu wirfoddolwyr
- Teulu a ffrindiau defnyddwyr gwasanaeth
- Cyfranwyr presennol
- Clybiau chwaraeon lleol a grwpiau eraill
- Staff mewn busnesau lleol, yn enwedig pan mae gan un cyflogai gyswllt â'ch sefydliad chi

Rhestr wirio codi arian

- ☐ Annog gwneud tudalennau codi arian yn bersonol drwy gynnwys lluniau a diweddariadau.
- ☐ Darparu pecyn adnoddau digidol i godwyr arian, sy'n cynnwys eich logo, crynodeb o'ch gwaith, deunyddiau hyrwyddo a negeseuon a awgrymir ar gyfer cyfryngau cymdeithasol.
- ☐ Hybu eu codwr arian ar gyfryngau cymdeithasol eich sefydliad a dathlu ei gerrig milltir.
- ☐ Cofio diolch i godwyr arian a'u cyfranwyr.

Dyma'r tri phrif lwybr codi arian i'w hystyried.

01

Digwyddiadau presennol gan drydydd partïon

Digwyddiadau presennol gan drydydd partïon, fel digwyddiadau her blynyddol y gall unrhyw un gofrestru a chodi arian ar eu cyfer. Gall eich sefydliad gyfeirio cefnogwyr at y digwyddiadau hyn neu brynu llefydd ar gyfer codwyr arian. Os mai'r olaf yw'r achos, fel rheol byddai disgwyl i godwyr arian godi isafswm i'w roi yn erbyn cyfle am le am ddim mewn digwyddiad, o leiaf trebl cost y tocyn fel rheol. Yn nodweddiadol, mae'r rhain yn ddigwyddiadau sydd angen cyfnod hyfforddi, fel rhedeg, beicio neu fynd ar wifren wib hyd yn oed. Gan fod y rhain yn ddigwyddiadau proffesiynol, mae pryderon am ddiogelwch a hygyrchedd yn cael sylw eisoes, gan ei gwneud yn bosib i unrhyw un gymryd rhan.

02

Codi arian dan arweiniad y cefnogwyr

Codi arian dan arweiniad y cefnogwyr, lle mae unigolyn yn meddwl am syniad codi arian. Bydd yn cynnwys digwyddiad sydd o ddiddordeb i'r codwr arian ac sy'n cael ei drefnu yn llwyr ganddo. Gallai ddewis rhywbeth sy'n her bersonol iddo, neu osod targed ar gyfer rhywbeth mae'n ei fwynhau. Gall fod mor fach â bore coffi neu mor fawr â her am flwyddyn gyfan. Hefyd mae digwyddiadau codi arian dan arweiniad y cefnogwyr yn opsiwn da ar gyfer y rhai heb ddiddordeb mewn heriau corfforol, ar gyfer y rhai nad ydynt yn gallu teithio yn hwylus iddynt neu ar gyfer y rhai sy'n methu cyflawnhau ffioedd digwyddiadau trydydd parti. Y codwr arian, nid eich sefydliad, sy'n galw am weithredu ac yn arwain y gwaith hyrwyddo.

03

Eich digwyddiad neu syniad codi arian eich hun y gall eraill gymryd rhan ynddo.

Eich digwyddiad neu syniad codi arian eich hun y gall eraill gymryd rhan ynddo. Gallai hwn fod yn daith gerdded grŵp neu'n weithgaredd sy'n cyd-fynd â'ch achos. Er enghraifft, nifer o elusennau sy'n gweithio i gefnogi pobl ddigartref yn trefnu cysgu yn yr awyr agored er mwyn codi arian.

Cyngor: Meddyliwch am rai syniadau codi arian yn fewnol ac wedyn cael eich rhwydwaith i bleidleisio dros eu hoff syniad. Fel hyn, ni fyddwch yn rhoi amser i rywbeth nad yw'n apelio at eich cynulleidfa. Hefyd, bydd ganddynt ymdeimlad o berchnogaeth a byddant yn teimlo cyfrifoldeb i gefnogi digwyddiad maent wedi pleidleisio drosto. Gellid gwneud hyn drwy bôl ar gyfryngau cymdeithasol, arolwg ar-lein neu adborth mewn cyfarfod cyffredinol blynyddol.

Mae sefydliadau eraill yn mynd gam ymhellach i feddwl am syniadau codi arian sy'n apelio at eu cefnogwyr. Mae'r tabl ar y dudalen ganlynol yn galluogi i chi gasglu gwybodaeth am eich cefnogwyr: y berthynas sydd ganddyn nhw gyda'ch sefydliad; eu cymhelliant i gymryd rhan yn eich gwaith, eu hanghenion a'u nodau; a'r syniadau codi arian sy'n ystyried yr holl feysydd hynny. Gallai'r rhain fod yn syniadau sy'n gosod targed yn erbyn cyflawniad nodedig sy'n haeddu sylw, fel faint o bobl sy'n cael help bob hydref. Hefyd gallai codwyr arian ganolbwyntio ar beth mae gwirfoddolwyr yn cyfrannu eu hamser eisoes ato, fel gosod her i greu gardd gymunedol un penwythnos. Neu gallai fod yn rhywbeth sy'n galluogi i bobl helpu'n uniongyrchol gyda chwblhau gwaith naturiol eich sefydliad, fel casglu sbwriel.

Efallai y bydd sefydliad dawns cymunedol yn edrych ar dabl fel hwn ac yn sylweddoli mai ffeithiau sylfaenol ei rwydwaith yw eu bod yn cynnwys pobl ifanc sy'n lleol iawn. Eu perthynas yw nad ydynt o angenrheidrwydd yn gwybod bod y sefydliad yn elusennol a'i fod angen cyllid. Eu cymhelliant i gymryd rhan yw eu bod yn hoffi dawnsio a gweld ei gilydd. Felly gallai syniad codi arian sy'n ystyried hyn fod yn ddawnsathon 24 awr.

Gallai pob person ifanc gofrestru ar gyfer hanner awr o slot dawnsio a rhwng pawb byddai dawnsio parhaus am 24 awr. Mae hyn yn gwneud y defnydd gorau posib o gyfleusterau, sgiliau, yswiriant a diddordebau sydd yn eu lle eisoes. Wedyn mae pob person ifanc yn codi arian yn erbyn ei slot amser a gyda'i gilydd mae'r symiau hyn yn dod i gyfanswm.

TASG 9

Persona codi arian

09

NOD

Edrych ar syniadau codi arian perthnasol

Llenwch y pedwar bocs drwy ddewis un gyfres o bobl mae eich sefydliad yn rhyngweithio â hwy (a restrwyd gennych chi yn y dasg fapio yn gynharach):

Gwybodaeth sylfaenol am gyfres o gefnogwyr posib	Perthynas â'ch achos
E.e. Pobl leol ac ifanc	*E.e. Anymwybodol eich bod yn sefydliad nid-er-elw*
Cymhelliant, anghenion a nodau	**Syniadau codi arian**
E.e. Hoffi dawnsio a chymdeithasu	*E.e. Dawnsathon 24 awr*

Mae digwyddiad codi arian yn ffordd grêt hefyd o ddiolch i'ch sefydliad am ei help. Os ydych chi'n darparu targedau a awgrymir, gall digwyddiadau codi arian fod yn fwy diriaethol. Er enghraifft, os yw'n costio £300 i roi diwrnod o gefnogaeth i rywun mewn argyfwng, beth am eu gwahodd i godi £300 i rywun arall sydd ei wir angen.
Mae targed diriaethol yn rheswm da iawn dros godi pob £1, gan gryfhau eu cais codi arian.

CYLLIDO TORFOL

Cyngor: Drwy lunio adroddiadau cyfrannu rheolaidd gallwch ddod yn ymwybodol o unrhyw dueddiadau. Mae'r adroddiadau hyn yn ddechrau ar fas data o gyfranwyr yn aml, neu gellir eu hychwanegu at fas data yn rhwydd. Mae hyn yn ei gwneud yn bosib cysylltu'n rhwydd â chyfranwyr blaenorol wrth lansio ymgyrch newydd. Cofiwch gadw at y rheoliadau diogelu data diweddaraf.

Mae tudalen neu apêl cyllido torfol yn galluogi i chi godi arian ar frys ar gyfer rhywbeth â ffocws penodol iawn. Ymgyrch dros dro yw hon i godi arian yn erbyn targed penodol, dros gyfnod penodol o amser, ar gyfer angen penodol. Gall yr angen hwn fod yn un presennol neu newydd, a gall fod yn unrhyw beth y gallwch chi nodi ffigur ariannol yn ei erbyn. Er enghraifft, prosiect, offer, digwyddiad neu i barhau â'ch gwaith am y chwe mis nesaf.

Mae ymgyrchoedd cyllido torfol yn codi mwy o arian gan ei bod yn well gan y rhan fwyaf o gefnogwyr roi arian ar gyfer angen penodol, yn hytrach na chyfrannu'n uniongyrchol at eich sefydliad. Y rheswm am hyn yw am fod tryloywder yn ysbrydoli hyder ac mae'n glir iawn ar gyfer beth mae cyfraniadau'n cael eu defnyddio. Mae cyfranwyr yn helpu gyda chyflawni rhywbeth penodol iawn. Ar gyfartaledd, bydd 27% o gyfranwyr cyllido torfol yn mynd ymlaen i wirfoddoli dros yr achos a bydd 90% yn hybu'r prosiect ar gyfryngau cymdeithasol.

Ar gyfer apêl gyntaf, pennwch darged sydd rhwng £500 a £5,000. Bydd yn werth yr amser ond byddwch yn barod i ddysgu llawer o'ch ymgyrch gyntaf, fel swm y cyfraniad ar gyfartaledd a pha rannau o'ch rhwydwaith sy'n ymateb. Pan mae targed yn rhy fawr, gall dorri calon cefnogwyr sydd ond yn gallu gwneud cyfraniad llai. Hefyd gallwch gynyddu eich targed bob amser, os dewch yn agos at godi mwy na'i swm.

Cyngor Call

01

Cynlluniwch ymlaen, gan baratoi unrhyw staff neu wirfoddolwyr. Rhaid cael pawb i ymwneud â hybu'r ymgyrch o leiaf, gan wneud yn fawr o sgiliau ac asedau eich sefydliad.

02

Gwnewch fideo i'r ymgyrch oherwydd bydd yn galluogi i chi gyfleu llawer mwy nag y gallwch chi gyda thestun. Gall fod yn unrhyw beth, o safon broffesiynol i glip cartref ar ffôn symudol o wirfoddolwyr yn siarad. Gwnewch yn siŵr eich bod wedi cael caniatâd gan y rhai sydd i'w gweld ar unrhyw fideos neu mewn unrhyw luniau.

03

Ystyriwch lansio'r apêl yn agos at ddiwrnod ymwybyddiaeth, neu ddathliad neu ddigwyddiad penodol. Gall dyddiadau arbennig fel y rhain fod yn ddefnyddiol yng nghanol apêl hefyd, i helpu i gynnal momentwm. Penderfynwch a yw'n cyd-fynd â'r amser o'r flwyddyn pryd mae eich gwaith yn fwyaf prysur a phobl yn fwyaf ymwybodol ohono. Yn ystod yr hydref a'r cyfnod yn arwain at y Nadolig mae pobl ar eu haelaf ac mae hwn bob amser yn adeg da o'r flwyddyn ar gyfer cynnal apêl.

04

Rhaid i chi gynnal yr apêl am 3 wythnos i 3 mis, i roi digon o amser i gyrraedd eich rhwydwaith, ond dim gormod oherwydd wedyn ni fydd brys, a gall fod yn feichus i'w gweithredu.

Ar ôl i dudalen cyllido torfol gyrraedd 30% o'i tharged, mae'n debygol o gyrraedd ei tharged yn ystadegol. Y rheswm am hyn yw am eich bod wedi cyflawni'r gwaith o roi cychwyn iddi. Mae'n galonogol i gyfranwyr newydd weld bod cyfran sylweddol o'r arian wedi'i chodi eisoes. Nid oes unrhyw beth yn fwy digalon na mynd ati i gyfrannu ac wedyn gweld bod apêl dal ar £0 neu ond prin wedi dechrau. I osgoi'r sefyllfa hon, mae dwy brif ffordd i symud ymlaen o'r marc £0 cyn gynted â phosib.

I ddechrau, mae opsiwn o ddangos y cyfraniadau oddi ar-lein rydych chi wedi'u codi hefyd, fel rhan o'r cyfanswm ar-lein. Os oes gennych chi grant tuag at yr un gwaith eisoes, neu os ydych chi wedi cael cyfraniad ariannol diweddar, gallwch ddiweddaru eich cyfanswm ar-lein ar unrhyw adeg. Mae hyn yn golygu bod eich holl waith caled yn cael ei ddangos yn y bar targed, hyd yn oed os yw'n arian heb ei brosesu ar-lein.

Yn ail, gallech ystyried 'lansiad meddal'. Mae hyn yn sicrhau bod y rhai agosaf at eich sefydliad yn cael gwybod popeth am ddyddiad lansio eich apêl. Wedyn gallwch eu hannog i gyfrannu cyn gynted â phosib i roi cychwyn i'r apêl oddi ar y marc £0, cyn y lansiad cyhoeddus.

Ar eich tudalen cyllido torfol, esboniwch yn glir beth yw'r angen, beth mae eich gwaith yn ei wneud a beth fyddai'r canlyniad. Gwnewch yn siŵr bod eich geiriad yn gwneud i'r neges swnio fel mai'r cyfrannwr yw'r arwr sy'n cyflawni'r canlyniad gwych yma. Mae ymgyrchoedd yn helpu i amrywio sut rydych chi'n gofyn am gefnogaeth drwy gydol y flwyddyn, gan ganolbwyntio ymdrechion ar gyfer eich sefydliad a'ch rhwydwaith. Mae'n werth cynllunio rhwng un a phedair ymgyrch y flwyddyn, gan ddibynnu ar eich anghenion, y capasiti o ran amser a pha mor aml rydych yn teimlo mae'n briodol gofyn i'ch rhwydwaith am gyfraniadau. Defnyddiwch beth rydych chi wedi'i ddysgu yn eich apêl gyntaf wrth godi arian yn y dyfodol.

> **"Mae tudalen gyfrannu ar-lein wedi rhoi hygrededd i ni a hyder i fod yn bellgyrhaeddol."**
>
> *Cyfeillion Parc Coffa Doc Penfro*

TASG 10

Nodau'r ymgyrch

10

NOD

Dod â syniadau at ei gilydd ar gyfer eich ymgyrch gyntaf

Cyngor: Mae diolch yn fawr i gyfranwyr, mewn ffordd amserol, yn bwysig iawn i wneud iddynt deimlo eu bod yn cael eu gwerthfawrogi. Tynnwch sylw at effaith y cyfraniad a chynnwys gwahoddiad i'ch dilyn chi ar gyfryngau cymdeithasol neu gofrestru i dderbyn cylchlythyr. Bydd hyn yn helpu i sicrhau nad y neges o ddiolch yw'r dull cyfathrebu olaf mae'r cyfrannwr yn ei gael gennych chi. Pe bai pob un cyfrannwr yn eich dilyn chi ar Facebook neu Twitter, byddai hwnnw'n ganlyniad da. Bydd y rhan fwyaf o blatfformau codi arian yn galluogi i chi gadw nifer o dempledi diolch, gan arbed amser o ran ysgrifennu pob neges o'r newydd. Hefyd dylid annog cyfranwyr i rannu eu cefnogaeth ar gyfryngau cymdeithasol.

Oes gennych chi unrhyw dargedau codi arian ar gyfer y 6 mis nesaf?

Oes gennych chi unrhyw syniadau ar gyfer ymgyrchoedd codi arian? Oes unrhyw sgiliau mewnol y gellir eu defnyddio?

Sut gallech chi hybu'r ymgyrchoedd neu'r syniadau sydd gennych chi ar y gorwel? Fedrwch chi wneud fideo ar gyfer yr ymgyrch?

Oes gennych chi unrhyw gyfranwyr neu gysylltiadau presennol oddi ar-lein ar gyfer lansiad meddal, i'ch helpu chi i ddechrau arni?

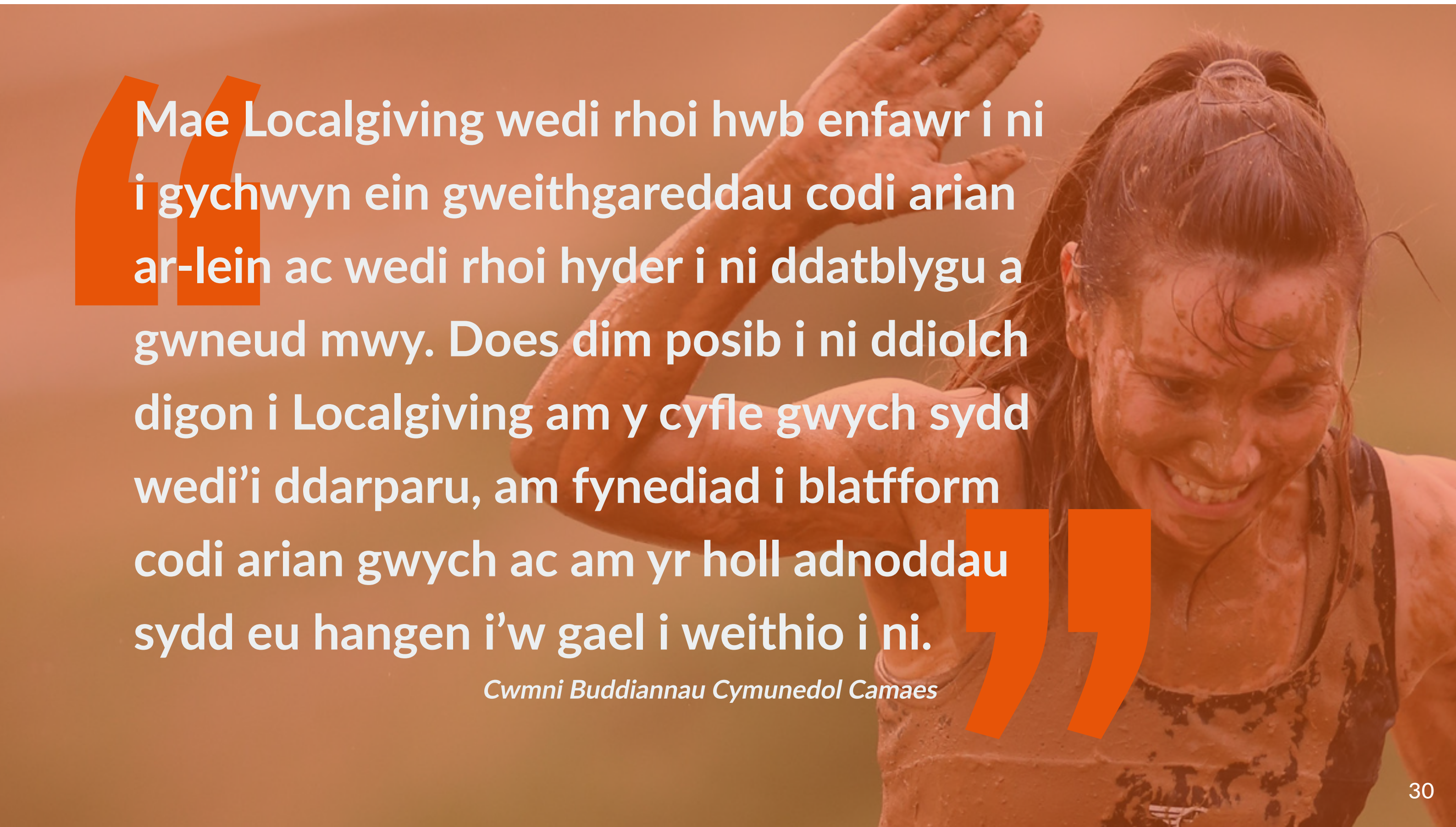
Oes gennych chi neges o ddiolch ar hyn o bryd y gallech chi ei haddasu?

SEFYDLU CYNLLUN CODI ARIAN

Mae'n bwysig creu cynllun codi arian a meddwl sut byddech chi'n hoffi i'ch codi arian gael ei rannu dros y flwyddyn. Hyd yn oed gyda chapasiti cyfyngedig, ymrwymwch i swm gofynnol o weithgarwch codi arian. Ystyriwch y dyddiadau presennol y gallwch adeiladu arnynt, fel digwyddiadau dathlu a dyddiau codi ymwybyddiaeth. Manteisiwch i'r eithaf ar unrhyw gyfleoedd neu asedau sydd gennych chi, fel sgiliau a rhwydweithiau mewnol.

Gall mathau eraill o godi arian gyd-fynd â'ch cynllun hefyd. Er enghraifft, os ydych chi wedi cynnal ymgyrch cyllido torfol lwyddiannus, efallai y gallwch nodi hyn fel tystiolaeth bod eich gwaith wir yn bwysig i'ch cymuned, ei bod yn eich cefnogi gyda'i chyfraniadau ei hun, a'ch bod yn awr yn chwilio am y cyllid sy'n weddill ar ffurf grant. Gallech gyfateb grantiau gyda'r arian rydych yn ei godi ar-lein hyd yn oed. Ystyriwch ofyn i fusnesau lleol eich noddi chi drwy gyfrannu ar-lein neu drwy annog eu staff i gynnal digwyddiadau codi arian.

Mae llawer o sefydliadau'n teimlo'n anghyfforddus am ofyn i bobl gyfrannu i ddechrau. Fodd bynnag, gofynnwch a chwi a gewch. Unwaith y byddwch yn dechrau llwyddo, rhaid rhoi adborth i staff eraill, gwirfoddolwyr ac ymddiriedolwyr ei bod yn werth gwneud amser i godi arian. Rhaid cynnwys codi arian mewn digwyddiadau presennol. Er enghraifft, os ydych chi'n cynnal unrhyw ddigwyddiadau am ddim, rhaid i chi wahodd pobl i wneud cyfraniad gwirfoddol a chael gwirfoddolwr yng nghefn yr ystafell i helpu pobl i gyfrannu'n gyflym ar-lein ar liniadur. Chwiliwch am sefydliadau neu ymgyrchoedd tebyg, gan nodi syniadau da y gallech eu hefelychu. **Paratowch eich cydweithwyr i'ch cefnogi gyda chodi arian, oherwydd dylai fod yn ymdrech tîm wrth i bawb elwa o'r canlyniadau.**



"Mae Localgiving wedi rhoi hwb enfawr i ni i gychwyn ein gweithgareddau codi arian ar-lein ac wedi rhoi hyder i ni ddatblygu a gwneud mwy. Does dim posib i ni ddiolch digon i Localgiving am y cyfle gwych sydd wedi'i ddarparu, am fynediad i blatfform codi arian gwych ac am yr holl adnoddau sydd eu hangen i'w gael i weithio i ni."

Cwmni Buddiannau Cymunedol Camaes

TASG 11

11

Ewch ati i lunio dadansoddiad o'ch cynlluniau yn y calendr codi arian yma

NOD

Creu cynllun blynyddol ar gyfer eich ymgyrchoedd codi arian amrywiol drwy gydol y flwyddyn

Cyngor: Gwnewch yn siŵr eich bod yn defnyddio rhai misoedd i baratoi ac adolygu ymgyrchoedd

IONAWR	CHWEFROR	MAWRTH
EBRILL	**MAI**	**MEHEFIN**
GORFFENNAF	**AWST**	**MEDI**
HYDREF	**TACHWEDD**	**RHAGFYR**

TASG 12

Dadansoddiad o gamau gweithredu cychwynnol

12

NOD

Sefydlu eich camau nesaf

Rydyn ni'n gobeithio bod y canllaw yma wedi bod yn ddefnyddiol iawn ac y bydd y dasg yma'n eich helpu chi i gynllunio'r camau gweithredu cychwynnol i ymgymryd â hwy.

1. Ar ôl cofrestru i blatfform ar-lein o'ch dewis chi, rhaid i chi greu tudalen gyfrannu gref. Lluniwch y testun, y lluniau a'r esiamplau o gyfraniadau yn derfynol ar eich tudalen gyfrannu ar-lein.
2. Ychwanegwch fotwm cyfrannu at eich gwefan os oes gennych chi un, gan gysylltu'n uniongyrchol â'ch tudalen gyfrannu ar-lein.
3. Dechreuwch hybu'r ddolen i'ch tudalen drwy drefnu negeseuon ar gyfryngau cymdeithasol a rhoi gwybod i gydweithwyr.
4. Paratowch negeseuon diolch pendant i gyfranwyr, cefnogwyr misol a chodwyr arian.
5. Diolchwch i gyfranwyr yn amserol – bob wythnos, edrychwch a oes cyfranwyr y mae angen diolch iddyn nhw.
6. Penderfynwch ar gyfer beth fyddech chi'n hoffi codi arian i ddechrau, boed yn ymgyrch ar-lein, annog codwyr arian neu sefydlu cyfranwyr misol.
7. Byddwch yn dysgu llawer wrth fynd, ond cofiwch fanteisio i'r eithaf ar unrhyw gyfleoedd cyllido cyfatebol, adnoddau am ddim, hyfforddiant neu ddyddiadau pwysig.

Pryd rydych chi'n gallu rhoi'r camau cyntaf hyn ar waith?

Pa syniadau codi arian fyddech chi'n hoffi eu rhoi yn eu lle i ddechrau?

Mae'r adnodd yma wedi cael ei gyllido gan Gronfa Gymunedol y Loteri Genedlaethol.

Mae'r canllaw wedi cael ei ddatblygu gan Localgiving, sy'n sefydliad nid-er-elw ledled y DU. Mae Localgiving yn gweithredu platfform codi arian ar-lein sy'n arbenigo mewn cefnogi sefydliadau bach a chanolig.

Mae'r cynnwys yn seiliedig ar sesiynau hyfforddi y mae Localgiving wedi'u darparu i fwy na 350 o sefydliadau elusennol ar draws y 22 o siroedd yng Nghymru. Mae'r gefnogaeth hon wedi arwain at 93% o gyfranogwyr yn adeiladu ar lwyddiant a hyder cyfraniadau unigol ar-lein.

Diolch i chi am edrych ar yr adnodd hwn a phob dymuniad da i chi gyda'r camau nesaf!

Cydnabyddiaeth - Ebrill 2020
Cyllidwyd gan Gronfa Gymunedol y Loteri Genedlaethol.
Yr awdur yw Lauren Swain, Rheolwr Datblygu Cymru ar gyfer Localgiving.
Crëwyd gyda chymorth PAVO, y Cyngor Gwirfoddol Sirol ar gyfer Powys.
Golygwyd gan Chris Dormer, Rheolwr Gyfarwyddwr Localgiving.
Dyluniwyd gan Drew Walsh.

CYSYLLTU

Os hoffech chi edrych ar weithio gyda Localgiving a mynd ati i gynnig cefnogaeth bellach, cofiwch gysylltu:

localgiving.org
0300 111 2340
help@localgiving.org
@Localgiving