

Rhoi corfforaethol – Gofyn

Trosolwg

- [Cyflwyniad](#)
- [Deall rhoi corfforaethol](#)
- [Ymchwil a thargeddu](#)
- [Paratoi eich gofyniad](#)
- [Mynd at y busnes](#)
- [Datblygu perthnasoedd hirdymor](#)
- [Goresgyn gwrthwynebiadau](#)
- [Awgrymiadau ymarferol ar gyfer llwyddiant](#)
- [Adnoddau eraill](#)

Cyflwyniad



Mae rhoi corfforaethol yn faes cyllido y mae llawer o fudiadau eisiau ei ddatblygu ond yn aml nid ydynt yn symud y tu hwnt i ofyn am wobrau raffl. Gall rhoi corfforaethol ddarparu ffynhonnell dda o incwm anghyfngedig, ond bydd yn dibynnu ar eich gallu chi i ddatblygu a chynnal perthynas gadarnhaol â'r busnes.

Dim ond 2% o incwm sector gwirfoddol y DU y mae busnesau mawr yn eu darparu (CAF Online). Felly, mae potensial enfawr i gwmnïau roi mwy, i ragor o gwmnïau roi, ac i gwmnïau fod yn well rhoddwyr. Er mwyn i hyn ddigwydd, bydd angen hefyd i fudiadau fod yn fwy gweithgar wrth fynd atynt am gymorth.

Mae'n bwysig deall mai perthynas ddwyffordd yw hon, a bydd angen ichi fod yn glir am yr hyn y mae eich mudiad eisiau o'r busnes yn ogystal â'r hyn y gall eich mudiad ei gynnig iddynt.

1. Deall rhoi corfforaethol

Cyn mynd atynt/gofyniad, mae'n bwysig deall cymhellion y busnes dros fod eisiau eich cefnogi. Gallai hyn gynnwys:

- Gwella canfyddiad brand a chysylltiadau cyhoeddus. (Os oes gan y busnes enw gwael, gallai hyn gael effaith negyddol ar eich mudiad.)
- Ymgysylltu â chyflogeion drwy wirfoddoli a chodi arian.
- Cyflawni nodau cynaliadwyedd neu Amgylcheddol, Cymdeithasol, a Llywodraethu. Gwiriwch a oes ganddi gontract Cyfrifoldeb Cymdeithasol Corfforaethol, a fydd yn nodi'r hyn y mae'n dymuno ei gyflawni.
- Datblygu partneriaethau hirdymor sy'n gydnaws â'i gwerthoedd a'i hamcanion.
- Cael mynediad at eich aelodaeth/defnyddwyr gwasanaeth.

2. Ymchwil a thargeddu

Gall fod tueddiad i dargeddu busnesau mwy a chyfoethog, ond mae elusennau eraill yn mynd i dargedu'r rhain hefyd.

Cyn gofyn, mae angen ichi ymchwilio'n ofalus pwy yr ydych yn mynd i'w dargeddu. Gallwch greu rhestr fer o sawl busnes ac yna eu hadolygu i nodi pa un sy'n cyfateb orau i chi. Gall fod tueddiad i dargeddu busnesau mwy a chyfoethog, ond mae elusennau eraill yn mynd i dargedu'r rhain hefyd. Os nad oes gennych gysylltiad â nhw ac nad ydynt yn tueddu i wneud rhoddion, gallech fod yn gwastraffu amser yn eu dilyn nhw.

Bydd buddsoddi amser ar y cam hwn yn cynyddu'r tebygolrwydd o gael y nawdd/cefnogaeth yr ydych yn chwilio amdani. Mae tri maes allweddol i'w hystyried:

- **Capasiti** – A oes gan y busnes y capasiti i wneud rhodd neu i roi'r gefnogaeth yr ydych yn ei cheisio? Nid oes llawer o bwynt mynd ar drywydd siop lleol bach iawn sydd â throsiant isel os oes angen rhodd fawr arnoch chi. Efallai y byddwch yn dod o hyd i restrau o fusnesau cyfoethog lleol neu rywbeth tebyg sy'n rhoi manylion am lefelau incwm busnesau lleol.
- **Cysylltiad** – Pa gysylltiadau sydd gan y busnes â chi? Sut mae'n cysoni â'ch achos, eich gwerthoedd, a'ch ardal ddaearyddol? Gallai rhai cyflogeion fod yn wirfoddolwyr ichi neu'n adnabyddus i'ch staff/ymddiriedolwyr. Gallai'r busnes fod â gwerthoedd sydd hefyd yn cyd-fynd yn agos â'ch achos.
- **Tueddiad** – A oes ganddynt ddiddordeb mewn rhoi? A ydynt wedi cefnogi mudiadau eraill? A ydynt wedi eich cefnogi o'r blaen – dim ond wrth roi gwobr raffl hyd yn oed?

Bydd cael y tri hyn ar waith yn ei gwneud yn fwy tebygol y byddwch yn gallu cael ymateb cadarnhaol gan y busnes. Efallai y bydd gennych ystyriaethau moesegol am y cwmnïau yr ydych yn barod i dderbyn rhoddion ganddynt. Gwnewch yn siŵr na fydd unrhyw niwed i enw da drwy'r cysylltiadau a'r cyhoeddusrwydd dilynol a allai ddigwydd.

4. Paratoi eich gofyniad

Ar ôl ichi nodi'r busnesau yr ydych yn dymuno cysylltu â nhw, mae angen i chi baratoi'r gofyniad a datblygu cynnig clir. Dylai hyn gynnwys:

- **Cenhadaeth Eich Elusen** – Esboniwch yn gryno yr hyn yr ydych yn dymuno ei wneud, pam mae hynny'n bwysig, a'r effaith yr ydych yn ei chreu.
- **Pam Mae Eu Cefnogaeth Yn Bwysig** – Pwysleiswch sut y bydd eu cyfraniad yn gwneud gwahaniaeth ac yn gydnaws â'u hamcanion cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol. Defnyddiwch ystadegau, astudiaethau achos, a straeon cymhellol i ddangos eich effaith.
- **Byddwch yn glir am y gefnogaeth sydd ei hangen arnoch.** Gallai hyn gynnwys
 - Rhoddion ariannol (nawdd untro neu barhaus)
 - Cymorth mewn nwyddau (cynhyrchion, gwasanaethau, gofod swyddfa, offer)
 - Cyfleoedd gwirfoddoli a mentora i gyflogeion
 - Cynlluniau rhoi cyflogres neu roddion cyfatebol
 - Noddi digwyddiadau neu raglenni penodol
 - Partneriaethau marchnata sy'n gysylltiedig ag achosion
 - Gwasanaethau proffesiynol pro bono (ee, cyfreithiol, marchnata, cymorth TG)

Efallai yr hoffech ystyried gofyn am gefnogaeth nad yw'n ariannol yn gyntaf er mwyn edrych am ffyrdd posibl o weithredu a dechrau datblygu perthynas â'r busnes

- **Byddwch yn glir ynghylch yr hyn yr ydych yn ei gynnig** – Esboniwch sut y bydd eich cefnogi o fudd iddynt – gallai hyn fod yn gyhoeddusrwydd da, codi ymwybyddiaeth o'u gwasanaethau/cynhyrchion, neu roi mynediad iddynt at eich aelodau/defnyddwyr gwasanaeth.
- **Mesur yr Effaith** – Gan ddibynnu ar ba gymorth y ceisir, efallai y bydd angen ichi esbonio sut y byddwch yn mesur canlyniadau eu cefnogaeth ac yn eu hadrodd. Darperwch Ddangosyddion Perfformiad Allweddol, adroddiadau, a thystebau clir.

Os gellir crynhoi'r wybodaeth hon mewn dogfen un dudalen (300-400 o eiriau), gellir ei defnyddio gan ei gadael â busnesau yn dilyn unrhyw drafodaeth i'w hatgoffa o'r cymorth sydd ei angen arnoch.

4. Mynd at y busnes

Edrychwch ar wefan y busnes ac unrhyw gysylltiadau lleol efallai y bydd gennych i gael enw yr unigolyn i gysylltu ag ef.

Ar ôl ichi nodi'r busnes(au) yr ydych yn dymuno mynd atynt a chreu achos clir am gefnogaeth, bydd angen ichi fynd at y busnes. Mae'n bwysig gwneud hyn yn iawn, gan mai hon yw argraff gyntaf y busnes o'ch elusen. Weithiau, mae hefyd yn werth oedi cyn gwneud y gofyniad cychwynnol; er enghraifft, efallai y bydd gennych stori newyddion da ar fin cael ei rhyddhau a fydd yn codi eich proffil a'r ddealltwriaeth o'r hyn yr ydych yn ei wneud, gan ei gwneud yn fwy tebygol bod y busnes wedi clywed amdanoch chi.

- **Dod o Hyd i'r Cyswllt Cywir** – Mae angen ichi ymgysylltu â rhywun sydd â'r awdurdod i wneud y penderfyniad. Edrychwch ar wefan y busnes ac unrhyw gysylltiadau lleol efallai y bydd gennych i gael enw yr unigolyn i gysylltu ag ef. Gall LinkedIn fod yn offeryn defnyddiol ar gyfer nodi cysylltiadau hefyd.
- **Allgymorth Cychwynnol** – Gan ddefnyddio'r wybodaeth o'r cynnig, anfonwch e-bost neu lythyr cryno a phersonol yn cyflwyno eich elusen, gan esbonio pam mae eu cefnogaeth yn berthnasol, a gofynnwch am gyfarfod. Dylai gael ei lofnodi gan rywun uwch yn eich mudiad, naill ai eich cadeirydd neu eich prif swyddog. Rydych chi eisiau dangos eich bod yn cymryd y cam o fynd at y busnes o ddifrif a'i fod yn ddigon pwysig i rywun mewn uwch-swydd wneud y gofyniad.
- **Byddwch yn Broffesiynol ac yn Gryno** – Nodwch yn glir yr hyn yr ydych yn gofyn amdano a sut mae o fudd i'r ddau barti. Cadwch y cyfathrebu'n glir ac yn ddiddorol.
- **Neges Ddilynol** – Os nad ydych yn cael ymateb, anfonwch neges dilynol cwrtais ar ôl wythnos neu ddwy. Ystyriwch ddulliau cyfathrebu amgen megis neges LinkedIn neu alwad ffôn.
- **Paratoi ar gyfer Cyfarfodydd** – Dewch â chynnig sydd wedi ei strwythuro'n dda, data effaith, a syniadau partneriaeth posibl i'r cyfarfod. Gall hyn weithredu fel ysgogiad i'ch gofyniad a hefyd gellir ei adael iddynt i'w hatgoffa o'r hyn yr ydych yn gofyn amdano a'r hyn yr ydych yn ei gynnig iddynt.
- **Y Cyfarfod** – Dylai eich cadeirydd/uwch aelod o'r staff fod yn bresennol. Os bydd dau yn bresennol, gwnewch yn siŵr bod ganddynt yr un stori a'r un ddealltwriaeth. Ni fydd yn edrych yn dda os ydynt yn gwrth-ddweud ei gilydd mewn cyfarfod.

Peidiwch â phoeni os oes adegau tawel yn y cyfarfod; mae hyn yn caniatáu iddynt feddwl – nid oes angen ichi lenwi'r tawelwch.

Peidiwch â disgwyl ateb yn eich cyfarfod cyntaf o reidrwydd. Efallai y byddant eisiau amser i feddwl ac ystyried eich cynnig neu i siarad ag eraill yn y busnes.

Diolchwch iddynt am eu hamser ar ôl y cyfarfod a gwnewch yn siŵr eich bod yn gadael manylion cyswllt ar gyfer unrhyw gyfathrebu dilynol.

Os ydych yn sicrhau'r gefnogaeth, gwnewch yn siŵr bod unrhyw fonitro neu adrodd sy'n ofynnol yn gymesur â'r cyfraniad a dderbyniwyd.

5. Datblygu perthnasoedd hirdymor



Fel gyda phob gweithgaredd codi arian, mae datblygu perthnasau hirdymor yn hanfodol ar gyfer cefnogaeth barhaus. Yn dilyn unrhyw rodd/cefnogaeth gan fusnes, ystyriwch sut y gallwch adeiladu arni mewn ffordd sydd o fudd i'r ddwy ochr.

Yn hollbwysig, pan fydd unrhyw gefnogaeth wedi ei roi, dywedwch diolch. Mae hyn yn berthnasol i bopeth, o siopau sy'n rhoi eitemau ar gyfer raffl i gorfforaethau sy'n gwneud rhoddion ariannol. Mae ffyrdd eraill o ddatblygu perthnasau yn cynnwys:

- Cynnig cydnabyddiaeth, megis sôn amdanynt ar y cyfryngau cymdeithasol, gosod logos ar ddeunyddiau, neu wahoddiadau i ddigwyddiadau rhwydweithio.
- Darparu'r wybodaeth ddiweddaraf am sut mae eu cefnogaeth wedi gwneud gwahaniaeth drwy adroddiadau effaith, cylchlythyrau a thystebau.
- Ymgysylltu â'u cyflogeion drwy eu gwahodd i gyfleoedd gwirfoddoli, heriau elusennol, neu ddigwyddiadau codi arian.
- Ymgysylltu â'u cyflogeion yn ystod diwrnodau datblygu tîm yn y mudiad – megis creu gardd neu baentio ystafell
- Archwilio cyfleoedd parhaus i gydweithredu y tu hwnt i roddion untro, megis cytundebau cyllido amlflwyddyn, ymgyrchoedd brandio ar y cyd, neu integreiddio dyfnach i strategaethau cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol.
- Dangos eich proffesiynoldeb a'ch dibynadwyedd drwy gynnal cyfathrebu cyson a chyflawni unrhyw ymrwymadau.

6. Goresgyn gwrthwynebiadau

Hyd yn oed wrth baratoi'n dda, mae'n bosibl y byddwch yn dod ar draws gwrthwynebiadau, megis:

- **Cyfyngiadau Cyllideb** – Awgrymwch ffyrdd amgen y gall y busnes eich cefnogi, megis rhoddion mewn nwyddau, mentrau codi arian, neu gynnig arbenigedd i gyflogeion.
- **Perthnasedd i'w Busnes** – Amlygwch y buddion i'r ddwy ochr, megis gwelededd brand, cysylltiadau cyhoeddus cadarnhaol, ymgysylltu â chyflogeion yn well, a chysondeb â nodau cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol.
- **Materion Amseru** – Os ydynt eisoes wedi dyrannu eu cyllideb ar gyfer y flwyddyn, trafodwch gyfleoedd yn y dyfodol neu ffyrdd o ymgysylltu drwy wirfoddoli neu fentrau codi arian.

7. Awgrymiadau ymarferol ar gyfer llwyddiant

- Byddwch yn glir, yn gryno, ac yn gymhellol wrth ichi gyfathrebu.
- Dangoswch werthfawrogiad ni waeth beth yw'r canlyniad – gall 'diolch' adael argraff gadarnhaol ar gyfer cyfleoedd yn y dyfodol.
- Cadwch gofnodion o'r sgysiau, pwy yr ydych wedi ei gyfarfod, a phryd.
- Sicrhewch eich bod yn cael yr wybodaeth ddiweddaraf am dueddiadau o ran rhoi corfforaethol.
- Rhwydweithiwch mewn digwyddiadau corfforaethol i ddatblygu perthnasau cyn gofyn.

Adnoddau eraill

Sefydliad Siartredig Codi Arian (CIOF)

<https://ciof.org.uk/events-and-training/resources/corporate-fundraising>

Charity Excellence

<https://www.charityexcellence.co.uk/companies-that-donate-to-charity>

Cymorth i ddod o hyd i bartneriaid posibl

CAF Online

<https://www.cafonline.org/corporate-giving>