Technegau ysgrifennu grant

Trosolwg

- Diben y grant
- Eich cynnig
- Yngl n â'ch elusen
- Disgrifio'r angen
- Disgrifio eich prosiect
- Pennu cyllidebau
- Defnydd o Iaith
- Astudiaethau achos
- Sefyll allan yn y dorf
- Cynaliadwyedd
- Beth ydych chi'n ei gyfrannu?
- Awgrymiadau ychwanegol
- Rhestr termau

Diben y Grant

Gwiriwch feini prawf y grant a nodwch y meysydd diddordeb allweddol y mae'r cyllidwr yn dymuno eu cyllido a gwiriwch ei genhadaeth a'i nodau ehangach. Edrychwch ar ddyfarniadau y gorffennol i weld a oes math penodol o brosiect mae'n hoffi ei gyllido. Dewiswch y geiriau allweddol mae'n ei ddefnyddio a cheisiwch eu defnyddio yn eich cais. Hefyd, meddyliwch am yr iaith y mae'n ei defnyddio—er enghraifft, os yw'n siarad am fuddiolwyr yn hytrach na defnyddwyr gwasanaeth, gwnewch yr un peth yn eich cais.

Mae hyn yn ymwneud â'ch helpu chi i gysylltu â'r cyllidwr; bydd deall ei gymhelliant yn eich helpu i addasu/canolbwyntio anghenion eich prosiect er mwyn sicrhau cysondeb â'i ddiddordebau.

Cyllid grant

Mae grantiau’n ddefnyddiol iawn ar gyfer cyllido prosiectau peilot a gweithgareddau untro. Er y gellir darparu cyllid grant ar gyfer prosiectau tymor hwy, dylid ystyried ffynonellau incwm eraill hefyd i helpu costau rhedeg hirdymor o’r fath.

Eich cynnig

O’r cychwyn cyntaf, mae gennych syniad clir iawn o’r hyn yr ydych yn dymuno ei gyflawni/newid a sut y bydd y gwaith yn cyflawni’r newid hwn. Os gallwch ysgrifennu hyn mewn ychydig frawddegau cyn dechrau’r cais, bydd yn eich helpu i gadw pwyslais tynn ar ganlyniadau eich prosiect wrth ichi gwblhau’r cynnig/cais.

Yngl n â’ch elusen

Mae angen ichi roi argraff cryf a chadarnhaol o’r hyn yr ydych yn ei wneud a phwy yr ydych yn ei helpu, y siawns yw na fydd y cyllidwr yn gwybod dim am eich mudiad na’i waith. Mae’n demtasiwn dechrau drwy ddweud, “Ffurfiwyd ein helusen yn [blwyddyn] ac mae’n darparu gwasanaethau i bobl h n sy’n byw yn [tref yng Nghymru].” Ond mae’n fwy ardrawol—a chofiwch y bydd yr aseswr yn darllen llawer o geisiadau, felly rydych chi eisiau sefyll allan—er mwyn dechrau drwy roi ffaith am yr effaith yr ydych yn ei chael:

“Y llynedd, gwnaethom ni leihau lefelau ynysu 200 o bobl oedrannus sy’n byw mewn cymunedau gwledig yn y Gogledd.”

Mae hyn yn dweud rhywbeth amdanoch yn syth a’r hyn yr ydych wedi ei gyflawni. Mae hefyd yn werth cynnwys pam yr ydych yn gwneud cais i’r cyllidwr penodol hwn—gallwch ddweud bod eich gwerthoedd/diddordebau yn gydnaws a pham y gwnaethoch ei ddewis ef dros eraill. Yn rhannol, mae hyn yn manteisio ar ei falchder; er mwyn dweud ein bod yn meddwl eich bod yn wych a’n bod wedi eich dewis i’n cefnogi ni. Mae hyn yn llawer mwy apelgar na llythyr safonol a allai fod yn berthnasol i unrhyw gyllidwr.

Mae angen ichi geisio datblygu ymddiriedaeth; felly gallwch wneud hyn drwy ddweud ers pa mor hir yr ydych wedi bod yn rhedeg, soniwch am unrhyw farciau ansawdd sydd gennych, a pha gyllidwyr eraill sydd wedi eich cefnogi, gan gynnwys faint yr ydych yn ei godi drwy roddion unigol. Mae dangos yr incwm sy’n deillio o’r gymuned leol yn ffordd enwedig o dda o ddangos bod eich cymuned yn cefnogi’r hyn yr ydych yn ei wneud.

Efallai yr hoffech hefyd ychwanegu rhywbeth am pam yr ydych yn ymwneud â’r elusen a pham yr ydych yn teimlo ei bod yn bwysig. Gall hyn helpu i ddatblygu cysylltiad personol a mwy emosiynol â’r gwaith. Os ydych wedi gwneud cais iddo o’r blaen, atgoffwch ef o hyn. Mae pobl yn fwy tebygol o roi i achos os ydynt wedi ei gyllido o’r blaen.

Disgrifio’r angen

Mae'r mwyafrif o'r mudiadau yn mynd i'r afael ag anghenion lluosog yn eu cymuned, ac yn aml mae'n hawdd ysgrifennu llawer am y gwahanol anghenion a'r heriau y maent yn eu hwynebu. Er y gallwch roi trosolwg o hyn, cofiwch ganolbwyntio'r angen ar y prosiect yr ydych yn ceisio cyllid ar ei gyfer. Mae'r cyllidwr eisiau deall mai'r angen yr ydych yn ystyried ei ddiwallu yw'r un pwysicaf a'r un sy'n berthnasol i'r prosiect. Gallai diweithdra fod yn uchel yn y gymuned lle'r ydych yn gweithio, ond os yw eich prosiect yn ymwneud â mynd i'r afael ag unigrwydd, nid yw hyn mor berthnasol; felly dylai gwybodaeth am angen ganolbwyntio ar yr hyn y bydd eich prosiect yn ei newid. Er enghraifft, gallai hyn fod yn bobl sy'n byw ar eu pennau eu hunain, yn gysylltiadau trafnidiaeth gwael, neu'n ddiffyg gwasanaethau lleol.

Pan fyddwch yn gwneud hawliad am anghenion, ceisiwch gefnogi hyn ag ystadegau—gallai hyn fod eich data eich hun neu o setiau data dibynadwy eraill. Fodd bynnag, ceisiwch gadw ystadegau yn lleol.

Mae'n fwy na thebygol, os oes gan gyllidwr ddiddordeb mewn, dywedwch, iechyd meddwl, y byddant yn ymwybodol o ddata ac ystadegau cenedlaethol ar ei gyffredinrwydd. Yr hyn y mae angen ichi ei ddangos yw'r anghenion lleol a sut, er enghraifft, y mae materion iechyd yn anoddach mynd i'r afael â nhw yn eich ardal, neu pam mae gan eich gr p cleientiaid anghenion enwedig o uchel/cymhleth.

Yn gyffredinol, mae pobl yn wrth risg, felly gall fod yn dechneg dda disgrifio effaith rhywbeth nad yw'n digwydd yn ogystal ag effeithiau cadarnhaol y gwaith sy'n mynd rhagddo. Fodd bynnag, byddwch yn ofalus wrth ddisgrifio canlyniadau negyddol oherwydd nad ydych yn dymuno gwneud i'r darllenydd deimlo'n euog.

Yn gysylltiedig â hyn, er bod angen ichi ddangos yr angen, rydych hefyd eisiau dangos bod ateb y gallwch fynd i'r afael ag ef. Os ydych yn cyflwyno her sy'n ymddangos yn rhy fawr i'r cyllid yr ydych yn ei geisio, mae'r cyllidwr yn debygol o feddwl na fydd ei arian yn cael effaith ystyrlon ar y gwaith. Felly, dylech bwysleisio, er efallai na fydd eich prosiect yn datrys yr holl heriau sy'n wynebu'r gymuned, bydd yn cyfrannu'n ystyrlon at wella bywydau y rhai sy'n byw yno.

Gwnewch yn glir i'r cyllidwr sut y bu'r bobl/cymuned a fydd yn elwa yn rhan o greadigaeth y prosiect. Bydd hyn yn rhoi mwy o hyder i'r cyllidwr bod y prosiect yn diwallu anghenion cymunedol gwirioneddol, yn hytrach nag angen canfyddedig. Hefyd, mae prosiect a ddatblygwyd gan y gymuned yn fwy tebygol o fod yn llwyddiannus ac o nodi unrhyw anghenion a chyfleoedd lleol penodol.

Pwynt olaf ar yr angen yw cael eich arwain gan yr angen yr ydych wedi ei nodi a pheidio â chael eich temtio i fynd ar drywydd grantiau; hynny yw, dod o hyd i angen i fodloni gofyniad cyllidwyr. Gall hyn eich arwain i gyflawni prosiect a gweithgareddau sy'n mynd â chi oddi wrth eich gwir ddiben.

Disgrifio eich prosiect

Gwnewch yn si r eich bod yn dweud wrth y cyllidwr eich bod yn gofyn am gymorth ar gyfer prosiect penodol neu gostau parhaus/craidd. Gall hyn fynd yn ddryslyd o bryd i'w gilydd gan adael y cyllidwr yn aneglur ynghylch lle bydd yr arian yn cael ei wario.

Wrth ddisgrifio'r hyn y byddwch yn ei wneud a'r effaith y bydd yn ei chael, cofiwch ganolbwyntio ar y bobl a fydd yn elwa arno, nid y mudiad; er enghraifft, rydych yn mynd i helpu i wella llesiant meddyliol pobl drwy ddarparu cymorth unigol – yn hytrach na rydym yn mynd i gyflogi cynghorydd.

Yn ogystal â sicrhau eich bod wedi disgrifio'n glir yr hyn yr ydych yn dymuno ei wneud, mae hefyd yn bwysig sicrhau bod eich prosiect yn realistig o ran y newid/effaith y bydd yn ei chael. Er enghraifft, mae prosiect £2,000 ynghylch ymddygiad gwrthgymdeithasol yn annhebygol o'i stopio, ond gall helpu i'w leihau.

Pennu cyllidebau

Byddwch yn realistig o ran yr hyn yr ydych yn mynd i'w gyflawni â'r cyllid. Mae cyllidwyr yn brofiadol ac yn gweld cannoedd o geisiadau ac mae ganddynt syniad da o'r hyn y mae prosiectau yn ei gostio. Os ydych yn uchel/rhad iawn, bydd yn peri pryder iddynt. Fodd bynnag, os oes rheswm da pam y bo eich costau yn uchel/isel, esboniwch y rheswm.

Gwnewch yn si r eich bod wedi cynnwys yr holl gostau sydd eu hangen arnoch i'w gyflawni (gwirio y bydd y cyllidwr yn cyllido gorbenion gan mai dim ond costau prosiect uniongyrchol y bydd rhai yn eu cyllido). Ystyriwch gostau megis rheoli, deunyddiau, marchnata, cyfieithu a gwerthuso. Os nad ydych yn cynnwys y rhain, bydd yn rhaid talu costau o rywle arall o fewn cyllideb eich mudiad. Gall hyn arwain at gostio arian ichi gyflawni'r prosiect. I gael rhagor o wybodaeth am hyn, gwelwch daflen wybodaeth 'Adennill Costau Llawn'.

Defnydd o Iaith

Mewn astudiaethau, mae cynnwys "oherwydd" mewn brawddeg ynghylch bod eisiau gwneud rhywbeth wedi ennyn ymateb llawer uwch na phan oedd pobl yn gofyn am rywbeth.

Fel y sonnir uchod, ceisiwch ddefnyddio'r un iaith â'r cyllidwr o ran y modd y mae'n disgrifio pobl a heriau.

Gofalwch eich bod yn osgoi jargon ac acronymau (os ydynt yn cael eu defnyddio, gwnewch yn si r eich bod yn eu hegluro); hefyd, osgowch iaith dechnegol na fydd y darllenydd yn ei deall. Os nad yw'n gallu deall yn

llwyr neu fod yn glir yngl n â'r hyn yr ydych yn ei olygu, mae'n llawer llai tebygol o'ch cyllido chi.

Ceisiwch gadw iaith gadarnhaol a defnyddio iaith argyhoeddiadol; rhai o'r geiriau mwyaf perswadiol yn y Gymraeg yw: Chi, Oherwydd, Am Ddim, Ar Unwaith, a Newydd. Mae "Chi" ac "Oherwydd" yn eiriau enwedig o dda i'w defnyddio; mae "Chi" yn cysylltu â'r darllenydd, ac mae "Oherwydd" yn rhoi rheswm dros weithred neu angen. Mewn astudiaethau, mae cynnwys "oherwydd" mewn brawddeg ynghylch bod eisiau gwneud rhywbeth wedi ennyn ymateb llawer uwch na phan oedd pobl yn gofyn am rywbeth.

Dylai pob paragraff newydd ychwanegu rhywbeth newydd neu atgyfnerthu pwynt allweddol. Osgowch ychwanegu ffeithiau neu wybodaeth cefndir diangen, dim ond cymylu prif ddiben eich cais y mae hyn. Un dull defnyddiol yw dechrau'r paragraff â'r pwynt allweddol yr ydych yn dymuno ei wneud, ac yna cefnogi hyn yng ngweddill y paragraff. Mewn theori, byddai llinell gyntaf pob paragraff yn ddigon i'r darllenydd ddeall beth yw'r prosiect.

Mae astudiaethau seicolegol wedi dangos bod pobl yn fwy tebygol o gydymffurfio â chais os ydych yn rhoi rheswm iddynt dros wneud hynny… hyd yn oed os nad yw'r rheswm hwnnw yn gwneud unrhyw synnwyr. Canfu astudiaeth Americanaidd o bobl yn defnyddio peiriant llungopïo fod rhywun a oedd yn dymuno neidio'r ciw am y rheswm syml "oherwydd fy mod i eisiau mynd yn gyntaf" yn llwyddiannus 93% o'r amser, o'u cymharu â 64% pan na roddwyd unrhyw reswm.

Os oes gennych neges neu bwynt allweddol yr ydych yn dymuno ei wneud, ailadroddwch ef a rhowch bwyslais ychwanegol arno. Nid ydych o reidrwydd eisiau ailadrodd yr union ymadrodd, ond gwnewch bwynt mewn astudiaeth achos, dyfyniad, ac eto yn eich crynodeb. Rydych eisiau gadael y darllenydd yn gwybod ac yn cofio'n glir pa wahaniaeth y byddwch yn ei wneud. Mae ffyrdd eraill y gallwch wneud hyn yn cynnwys grwpio dau neu dri ansoddair gyda'i gilydd, neu drwy gytseinio: ailadrodd sain y gytsain gyntaf, ee:

"Charities can create compelling cases by clearly communicating their cause."

Astudiaethau achos

Mae astudiaethau achos yn ffordd ddymunol o ddangos effaith ddynol eich gwaith. Dengys astudiaethau fod dod ar draws un "dioddefwr" yn ennyn ymateb emosiynol cryfach na dod ar draws gr p o "ddioddefwyr". Gallwch fynd â hyn gam ymhellach pan fyddwch yn cyflwyno'r unigolyn, drwy roi ei enw a manylion amdano. Mae cynnwys llun yn atgyfnerthu ymhellach y cysylltiad personol ac emosiynol hwn â'r gwaith yr ydych yn ei gyflawni.

Os ydych yn defnyddio lluniau, dengys astudiaethau fod llun o rywun sy'n gwneud cyswllt llygaid â'r gwyliwr yn debygol o ennyn ymateb cryfach na rhywun nad yw'n gwneud hynny.

Sefyll allan yn y dorf

Bydd cyllidwyr yn gweld llawer o geisiadau sydd ag achosion teilwng; mae angen ichi wneud i'ch cais sefyll allan yn y dorf. Mae ffyrdd y gallwch wneud hyn yn cynnwys:

- Sicrhau bod ymdeimlad o frys—pam fo angen i hyn ddigwydd yn awr? Faint yn waeth y bydd y sefyllfa yn mynd os na weithredir arni yn awr?

- Esboniwch beth sy'n gwneud eich prosiect/achos yn fwy teilwng nag un sydd gan fudiad tebyg. Rydych yn cystadlu am yr un pwrs yn erbyn mudiadau a phrosiectau tebyg yn aml. Felly, meddyliwch yn ofalus am yr hyn sy'n eich gwneud chi'n unigryw neu'n arbennig. A ydych chi'n ceisio dull arloesol newydd? A yw'r prosiect yn helpu i gefnogi gweithgareddau eraill yr ydych yn eu cynnig? A yw'r angen yn enwedig o aciwt a thaer?
- Ystyriwch fformat eich cais. A ydych yn defnyddio llythyr safonol? A allwch ei gyflwyno mewn ffordd wahanol, gan ddefnyddio lliw a delweddau, blychau testun, i dynnu'r darllenydd at y ffeithiau a'r wybodaeth bwysig? Bydd hyn yn eich gwneud yn fwy deniadol yn weledol ac yn gofiadwy i'r darllenydd.

Cynaliadwyedd

Os ydych yn gofyn am brosiect/gweithgaredd yr ydych yn disgwyl y bydd yn parhau ar ôl i'r cyllid grant ddod i ben, gwnewch yn si r eich bod yn cyflwyno cynnig clir ar gyfer sut yr ydych yn disgwyl i hyn ddigwydd. A oes gennych gyllidwyr eraill i wneud cais iddynt? A fyddwch yn ceisio cynhyrchu incwm? Neu efallai y dylech ofyn i gorff statudol eich cyllido gan ddefnyddio'r dystiolaeth o'ch gwaith i ddangos sut y byddai'n arbed arian iddynt? Pa bynnag gynllun sydd gennych, gwnewch yn si r ei fod yn realistig ac yn ddichonadwy.

Beth ydych chi'n ei gyfrannu?

Er bod cyllidwyr yn disgwyl ichi ofyn iddynt gyllido'r prosiect, mae hefyd yn dda dangos eich bod chi hefyd yn buddsoddi yn y gwaith ac nid dim ond yn dibynnu ar eraill i'w gyllido. Nid oes angen i hyn fod yn ariannol a gall gynnwys eich defnydd o wirfoddolwyr, amser a roddir i helpu i reoli'r prosiect, neu adnoddau yr ydych chi/y gymuned yn eu cyfrannu. Os oes gennych gronfeydd wrth gefn uchel, efallai y bydd cyllidwyr yn disgwyl ichi fod yn cyfrannu'n ariannol; os oes rheswm pam nad ydych yn gwneud hyn, rhowch y rheswm dros hyn i'r cyllidwr.

Os ydych yn darparu unrhyw gyllid cyfatebol, rhowch wybod iddo am hyn. Mae cyllidwr yn fwy tebygol o'ch cefnogi os yw'n gwybod mai ei arian ef fydd yn gwneud iddo ddigwydd o'r diwedd.

NODWCH: Mae rhai cyllidwyr eisiau cyllido prosiect cyfan eu hunain (neu fod yn gyllidwyr sylweddol) ac nid ydynt eisiau i arian cyllidwyr eraill gyfrannu.

Awgrymiadau ychwanegol

- Ewch i unrhyw ddigwyddiadau a gweminarau y mae'r cyllidwr yn eu cynnig. Bydd hyn yn rhoi mewnwelediadau gwerthfawr i'r hyn y mae'n chwilio amdano a chyfle i ofyn cwestiynau.
- Gofynnwch am sylwadau—hyd yn oed os ydych yn aflwyddiannus, mae'n helpu i wella ceisiadau yn y dyfodol. Ni fydd gan lawer o ymddiriedolaethau llai amser/adnoddau ar gyfer hyn. Peidiwch â gofyn oni bai eu bod wedi gwahodd cyswllt cyn gwneud cais, sy'n arwydd da o'u parodrwydd i gymryd rhan mewn sgyrsiau a sylwadau.
- Cysylltwch â'r cyllidwr (pan fo hyn yn cael ei annog) a chynhaliwch berthnasau da. Cofiwch ei fod eisiau prosiectau a cheisiadau o ansawdd da cymaint ag yr ydych chi eisiau'r cyllid. Ni fydd pob cyllidwr yn agored i drafodaeth, ond os ydyw, ceisiwch ganfod unrhyw flaenoriaethau penodol. Ar ôl sicrhau cyllid, rhowch yr wybodaeth ddiweddaraf i gyllidwyr am gynnydd, llwyddiannau ac os oes unrhyw broblemau.
- Bydd rhai cyllidwyr yn cyfrif nifer y geiriau neu'r llythrennau, felly gwnewch yn si r eich bod yn darllen y canllawiau yn ofalus a byddwch yn gryno yn eich cais, gan ganolbwyntio ar yr hyn yr ydych yn gwneud cais amdano a pham.

Rhestr termau

- **Refeniw** – Arian a ddarperir i dalu **costau rhedeg** mudiad neu brosiect **o ddydd i ddydd**. Mae'n cyllido gweithgareddau parhaus yn hytrach na phryniannau untro neu fuddsoddiadau hirdymor.
- **Cyfalaf** – Cyllid a ddefnyddir ar gyfer buddsoddiadau hirdymor, megis prynu eiddo, offer neu seilwaith.
- **Cyllid cyfyngedig** – Arian a roddir at ddiben penodol y mae'n **rhaid** ei wario yn unol â gofynion y cyllidwr.
- **Cyllid anghyfyngedig** – Arian y gellir ei ddefnyddio ar gyfer **unrhyw** ddiben o fewn nodau y mudiad, gan gynnwys costau gweithredol
- **Adennill Costau Llawn** – dull o gynnwys yr holl gostau sefydliadol sy'n gysylltiedig â chyflawni prosiect.