

Dros y pythefnos diwethaf, dwi wedi cael y fraint o fynychu digwyddiad a noddir gan Gyngor Bwrdeistref Sirol Pen-y-bont ar Ogwr a Chymdeithas Tai Cymoedd i'r Arfordir.

Diwrnod 1

Ar ein diwrnod cyntaf yng Nghanolfan Bywyd Pen-y-bont ar Ogwr, roedd yn amlwg y byddai'r awyrgylch yn yr ystafell yn ysgafngalon a rhwydd – rhoddwyd llyfr rheolau i ni ar fusnesau newydd ac yna dywedwyd wrthym am ei **RWYGO'N DDARNAU!**

Drwy gydol y diwrnod, rhoddwyd amrywiol awgrymiadau a gwybodaeth allweddol i ni ar y camau sylfaenol wrth ddechrau busnes, sut i ymsefydlu heb fenthycia arian gan fanciau, a sut i hysbysebu ein busnesau i'r cleientiaid cywir. Roedd cymaint o strategaethau marchnata ac awgrymiadau ar brisio a hysbysebu ar y cyfryngau cymdeithasol fel yr oedd yn reit anodd derbyn yn holl wybodaeth – nes i Alan ddweud bod ei rysâit gyfrinachol wedi ei hysgrifennu i ni ar eu gwefan. Clywyd ochenaid o ryddhad drwy'r ystafell a diflannodd yr ymdeimlad o frys wrth geisio cofio popeth. Wedyn gwnaethon ni ymlacio a cheisio dysgu cymaint â phosibl, ond gan wybod y byddai'r offer yno wedyn i'w defnyddio'n barhaus ar eu platfformau niferus.

Diwrnod 2

Camodd pawb i'r ystafell yn teimlo'n fwy ysgafn na'r diwrnod cyntaf, ond yn llawn cynnwrf ac mae'n anodd mynegi'r ymdeimlad o rymuso a gawsom wrth fod gyda'n gilydd yn yr ystafell honno. A'r gyfrinach fwyaf ar gyfer cychwyn arni a rannwyd gyda ni y diwrnod hwnnw oedd...

Gwerthwch Rywbeth i Rywun!

Roedd y diwrnod yn canolbwyntio ar ddeall yn glir pwy oedd ein cwsmeriaid, a thrwy ddysgu sut i binbwyntio ble roedd eich marchnad, gallem ddatblygu ymhellach ar y cynhyrchion a'r gwasanaethau byddem yn eu cynnig. Wrth wneud ychydig o ymchwil, sylweddolodd gwraig oedd yn cynnig gwersi dawnsio neuadd nad oedd cyfleusterau ble gallai tad/merch a mam/mab gyfarfod, felly roedd ganddi gyfle anferth i fod yn llwyddiannus. Heb fewnbwn y cyfryngau cymdeithasol a'i chynulleidfya yn yr ystafell, gallai fod wedi cymryd llawer yn hirach i ddatblygu'r syniad, os o gwbl!

Diwrnod 3

Roedd Mercher y Wefan, ein trydydd diwrnod, ar gyfer y bobl tecnoffobig yn y grŵp. Roedd yn gyfle i eistedd gyda chyfoed a ddangosodd i ni sut i gyrchu gwybodaeth, ac i gael ein symbylu gan y cymorth roddodd pawb i'w gilydd. Dangoswyd amrywiol wefannau i ni fel Weebly sy'n cynnig gwesteia am ddim i wefan sy'n hawdd ei lluniadu a gyda chyfarwyddiadau drwy'r holl arddangosiad.

Y rhan bwysicaf o'r wefan... **Cyhoeddi!** Doedd dim rhaid iddi fod yn berffaith, a doedd dim angen graffeg ffansi a llwyth o wybodaeth! Mae angen i'ch gwefan gynnwys y cynnyrch neu'r gwasanaeth y byddwch yn ei werthu – rhywbeth i dynnu sylw pobl, efallai fideo gyda syniadau ar greu/cyflwyno neu fideo o rywun arall yn defnyddio'r cynnyrch. Mae'n debyg y dylech gynnwys ffurflen gyswllt hyd yn oed os mai dim ond ar gyfer adborth ac adolygiadau.

Ac yn olaf, cofiwch gynnwys y botwm **PRYNU**...! Y peth gwaethaf allech chi ei wneud fyddai cyhoeddi eich gwefan heb sylweddoli nad oes un nes bod llu o bobl wedi gadael eich safle heb brynu.

Roedd yn anhygoel o hawdd! Ac erbyn amser cinio roedd 9 gwefan wedi cael eu lansio a gwasanaethau wedi'u cyfnewid yn llwyddiannus rhwng Alan a Max a werthodd rigwm i'r Ysgol Fusnes PopUp ar gyfer eu podlediad!

Diwrnod 4

Roedd diwrnod Pedwar yn ymwneud â **RHODDI (GIFTing)**... Tynnu sylw, ennyn diddordeb, gwneud iddyn nhw ei deimlo a gweithredu! Wrth werthu, y peth pwysicaf yw'r cynnyrch neu'r gwasanaeth a ddarparwch. Y RHODD mae'n nhw wir eisiau ac yn ei haeddu! Roedd y twndisau marchnata a gwerthu a dynnwyd gan Alan yn arwydd clir nad yw gwerthu am y tro cyntaf yn gamp hawdd. Mae angen llawer o ymdrech a gwaith, ond roedd cyrraedd y nodau dymunol wrth wneud rhywbeth sydd wrth eich bodd yn wir werth yr ymdrech. I greu 2 werthiant mae rhywun yn debygol o anfon 100 o e-byst, 100 o lythyrau a

gwneud 100 o alwadau gyda'r un ymateb gan mwyaf. Peidiwch ag ofni cael eich gwrthod, nid yw pawb angen/eisiau eich cynnyrch, neu dydyn nhw ddim yn gwybod bod ei angen arnynt ... Eto!

Diwrnod 5

Diwedd Wythnos Un ac roedd yn bryd i ni fynd i'r afael â'r pwnc llosg, **Trethi**. Roedd ein hwynebaw'n dangos ein hofn a'n harswyd... Os nad ydych yn or-hoff o fathemateg neu reoli busnes, nid yw **strwythurau busnes** a'r holl **ddarnau cyfreithiol** yn apelio o gwbl. Ond yn bendant mae'n rhywbeth y dylen ni ei ddysgu. Felly ffwrdd â ni. Mwyaf oll siaradodd Alan am y mathau o fusnesau sydd i'w cael, y gwaith sydd ynghlwm wrthyn nhw, a'r rhifau'n pentyrru o'u cwmpas, daeth yr ystafell yn fwyfwy cyfrannog. Roedd olwynion yn troi yn ein pennau, ac roedd pethau'n

dechrau syrthio i'w lle. Fel perchennogion busnes nid oes rhaid i ni wneud yr holl waith papur ein hunain o reidrwydd, na phrynu cyfrifiannell gwyddonol sy'n siarad iaith dramor o'r enw Algebra. Beth am gyfnewid gwasanaethau gyda rhywun arall? Neu galloch fynd allan a hurio rhywun os yw eich busnes yn esgyn fel Concorde... Nid yw'n hanfodol gwybod popeth



yn glŷn â sut rydych eisiau rhedeg eich busnes yn y 12 mis cyntaf. Gwerthu a meithrin perthnasoedd yw'r pethau sydd eu hangen arnoch i lwyddo. Daw'r wybodaeth a'r craffter busnes gydag amser a phrofiad, neu'r awch am ddysgu a chadw'r wybodaeth honno.

Diwrnod 7

Ar ein Seithfed diwrnod gofynnodd Simon i ni **fwyta broga**.

Llenwodd yr ystafell ag arswyd a ffieidd-dod wrth i bawb grychu'u gwefusau a rhincian eu dannedd. Oedd y gŵr hwn wir yn gofyn i ni fwyta brogaod? Ar ôl coginio, mae hwn yn ddanteithfwdy Ffrengig hyfryd, ond nid felly oedd y broga yn y cyflwyniad o'n blaen. Yn ffodus roedd y gosodiad hwn ond yn golygu gwneud rhywbeth sy'n ymddangos yn hollol annymunol! Dylech drawsnewid unrhyw dasg rydych yn ei hosgoi yn rhywbeth all eich cymell. Gwrandewch ar fiwsig a phwmpiwch eich adrenalin, neu gwobrwywch eich hunan bob tro y byddwch yn goresgyn y rhwystr cyntaf. Gall fod yn anodd iawn eich symbylu eich hunan i wneud y tasgau mwyaf anodd a llafurus, ond maent yn codi eich calon pan fyddan nhw wedi'u gwneud!

Y prynhawn hwnnw, ar ôl llyncu broga neu ddau a darganfod nad oedden nhw mor ddrwg â hynny, symudom ymlaen at gadw cwsmeriaid. Sut ydyn ni'n sicrhau eu bod yn dod nôl? Ac a allwn ni eu perswadio i ddod â mwy o gwsmeriaid atom? Oni fyddai'r ateb i unrhyw berson busnes yn reit amlwg? Efallai, ond roedd y 40 a mwy o bobl yn yr ystafell bob un yn teimlo braidd yn syfrdan. Gallai'r ateb fod yn syml. Fel perchennog busnes bach mae gennych gyfle i fod yn gymdeithasgar gyda'ch cwsmeriaid a gwneud iddyn nhw deimlo bod pob cyfarfod gyda chi yn wasanaeth personol oddi wrthy'ch chi iddyn nhw.

Diwrnod 9

Ar y diwrnod olaf ond un, sylweddolodd pawb yn yr ystafell bod y cwrs bron â dod i ben. Cyn hir, byddai ein rhwyd arbed, sef Simon, Alan a'n ffrindiau newydd, yn cael eu rhwygo i fwrdd a bydden ni ar ein pen ein hunain ym myd peryglus perchenogaeth busnes. Roedd angen tipyn o waith ar ein sgiliau gwerthu a negodi, a'n tasg ar gyfer rhan olaf ein sesiynau oedd gwerthu plât trwydded – gydag un tîm yn ceisio ennill cymaint â phosibl a'r tîm arall yn talu cyn lleied â phosibl. Rwy'n weddol sicr bod fy nhîm i wedi ennill gan i ni sicrhau "gwaith cyfreithiol am ddim" am 6 mis tra bod y tîm arall wedi talu dim ond oriau gweithio. Negodi llwyddiannus yn ein barn ninnau ond heb fod yn hollol siŵr beth oedd Simon yn anelu ato... Roedd e' eisiau i ni ddod yn gyfoethog! Y gosodiad pwysicaf a ddysgodd pawb yn yr ymarfer oedd **Gofynnwch!** Ac yn wir, gwerthodd Sally 17 o fagiâu wrth gasglu'r plant o'r ysgol y prynhawn hwnnw ddim ond drwy **ofyn**, ac mae'n gallu dweud yn swyddogol bod ei busnes wedi cychwyn yn dda!

Diwrnod 10

O'r diwedd daeth diwrnod Deg ac roedd ein hamser gyda'n gilydd yn dod i ben. Rhoddodd Simon a Liz sawl awgrym arall ar sut i negodi a gwerthu'n hyderus cyn i ni adolygu'r 12 egwyddor PopUp. Pe bawn yn rhestru pob un byddai'r ddogfen hon ddwy dudalen yn hirach ond y rhai allweddol i mi oedd 10 a 12:

Dechrau'n fach, gwneud y gorau o beth sydd gennych, caru'r busnes a mwynhau'r daith...

Teimlo brys afresymol i gyflawni pethau – dydych chi ddim yn cael beth ydych chi'n ei haeddu, ond beth rydych chi'n gweithio amdano!

Roedd yr awyrgylch yn cynnwys ychydig o dristwch ond llawer iawn o gynnwrf. Roeddem wedi cymryd yr awenau a gyda'r doreth o wybodaeth a roddodd Alan, Simon a gweddill y tîm PopUp i ni, roeddem yn rhydd i fynd.

Alla i ddim pwysleisio digon cymaint roedden ni'n gwerthfawrogi ac yn ddiolchgar i'n mentoriaid! Roeddent wir wedi newid ein bywydau a'n syniadau ynglŷn â sut i sefydlu ein busnesau. Fel y dywedodd Nicky "Roeddwn yn cerdded o gwmpas y dref yn chwerrthin, ac yn gwenu wrthyf fy hunan. Doedd neb yn gwybod pam. Ac eithrio chi – y grŵp. Diolch!"

Rwy'n dweud wrth bob un ohonoch... Dilynwch y cwrs os gallwch! Cadwch lygad am eu digwyddiadau eraill neu treuliwch amser ar eu gwefan yn darllen eu manifesto 'sut mae gwneud'. Rhoddodd y bythefnos hon wybodaeth amhrisiadwy i ni ar symud ymlaen gyda'n busnesau a'n dyfodol yn eofn ac yn obeithiol.

Y peth pwysicaf i bron pawb ohonom oedd y perthnasoedd, yn rhai personol a busnes, a ddatblygwyd yno a'r rhwydwaith o gefnogaeth barhaus a grëwyd drwy'r cyfryngau cymdeithasol a chyfnewid gwytodaeth.

Mae Ysgol Fusnes PopUp wedi trawsnewid bywydau mwy na 4 dwsin o bobl ym Mhen-y-bont ar Ogwr. Edrychwch ymlaen at eu croesawu nôl!

