

F4. Datblygu ac adolygu fframwaith ar gyfer marchnata

Crynodeb o'r Uned

Beth yw cwmpas yr uned?

Mae'r uned hon yn ymwneud â datblygu fframwaith sy'n disgrifio cwsmeriaid eich sefydliad a sut mae'ch sefydliad yn bwriadu marchnata ei gynhyrchion neu ei wasanaethau (neu'r ddau). Mae'r uned hon ar gyfer rheiny nad ydyn nhw'n arbenigo mewn marchnata, ac mae'n cynnwys nodi lle y gallai fod angen arbenigedd.

Mae'r term 'cwsmer' yn cynnwys cwsmeriaid mewnol ac allanol y sefydliad neu'r rhan o'r sefydliad y mae'r rheolwr yn gyfrifol amdani.

Ar gyfer pwy mae'r uned hon?

Argymhellir yr uned ar gyfer uwch reolwyr.

Cysylltiadau ag unedau eraill

Mae yna gysylltiad rhwng yr uned hon ac uned **F9. Adeiladu dealltwriaeth eich sefydliad o'i farchnad a'i gwsmeriaid** yng nghyfres gyffredinol y Safonau Galwedigaethol Cenedlaethol ar gyfer rheolaeth ac arweinyddiaeth.

Os mai cwmni bach yw'ch sefydliad, dylech edrych ar uned *B1 Plan how to improve your sales and marketing* y mae Cynllun Datblygu Menter Cwmnïau Bychain (SFEDI) wedi'i datblygu yn benodol i gwmnïau bychain a **allai** fod yn fwy addas i'ch anghenion chi. Gallwch gael gwybodaeth am yr uned oddi wrth SFEDI ffôn: 0114 241 2155 neu wefan SFEDI (www.sfedico.uk).

Sgiliau

Isod rhestrir y prif 'sgiliau' generig y mae angen eu defnyddio wrth ddatblygu ac adolygu fframwaith ar gyfer marchnata. Mae cynnwys manwl yr uned yn nodi'n benodol/yn awgrymu'r sgiliau hyn, ac maent wedi'u rhestru yma fel gwybodaeth ychwanegol.

- Meddwl yn strategol
- Canolbwyntio ar gwsmeriaid wrth feddwl
- Gosod amcanion
- Gwneud penderfyniadau
- Cynllunio
- Meddwl yn greadigol
- Cyfathrebu
- Adolygu

- Datrys problemau
- Rheoli gwybodaeth
- Gwerthuso
- Ymgynghori
- Cynnwys pobl eraill
- Blaenoriaethu

F4. Datblygu ac adolygu fframwaith ar gyfer marchnata

Canlyniadau perfformiad effeithiol

Mae'n rhaid i chi allu gwneud y pethau canlynol:

1. Nodi ac asesu'r grwpiau o gwsmeriaid a'r anghenion rydych am eu gwasanaethu a'r manteision a ddaw i ran y cwsmer yn sgîl defnyddio eich cynhyrchion a/neu'ch gwasanaethau.
2. Manylu ar eich nodau, targedau ac amodau ar gyfer llwyddiant.
3. Gwerthuso'r angen am frand neu hunaniaeth arbennig, gan gynnwys gwerthoedd, i ennill safle arbenigol yn y farchnad neu bris premiwm.
4. Nodi'r cynhyrchion a/neu'r gwasanaethau penodol rydych am eu gwerthu a sut byddan nhw'n cael eu priso.
5. Nodi'r ffyrdd y byddwch yn gwerthu'ch cynhyrchion a/neu'ch gwasanaethau, a chyfathrebu â chwsmeriaid.
6. Nodi prif gyfnodau'r weithgaredd y byddwch yn ei chyflawni er mwyn rhoi dechrau arni, ac unrhyw weithredoedd â blaenoriaeth.
7. Nodi'r meysydd lle bydd angen arbenigedd arnoch wrth farchnata a/neu werthu.
8. Nodi'r math o adnoddau materol ac ariannol y mae eu hangen, faint ohonyn nhw y mae eu hangen a lle i gael y rhain.
9. Nodi unrhyw risgiau sy'n gysylltiedig â marchnata a gwerthu'ch cynhyrchion a/neu'ch gwasanaethau a sut i reoli'r rhain.
10. Nodi proses ar gyfer adolygu a diweddarau'r fframwaith yn rheolaidd.

Ymddygiad wrth wraidd perfformiad effeithiol

1. Byddwch yn adnabod newidiadau mewn amgylchiadau yn ddiymdroi ac yn addasu cynlluniau a gweithgareddau yn unol â hynny.
2. Byddwch yn ceisio cyfleoedd busnes newydd ac yn gweithredu arnyn nhw.
3. Byddwch yn gosod amcanion, ac yn cynllunio gwaith, yn nhrefn blaenoriaeth, er mwyn defnyddio amser ac adnoddau i'r eithaf.
4. Byddwch yn datblygu systemau i gasglu a rheoli gwybodaeth yn effeithiol, yn effeithlon ac yn foesegol.
5. Byddwch yn nodi yn glir i bobl gwerth a manteision unrhyw weithredu arfaethedig.
6. Byddwch yn rhagweld senarios tebygol y dyfodol ar sail dadansoddiad realistig o dueddiadau a datblygiadau.
7. Byddwch yn dangos eich bod yn deall gwahanol gwsmeriaid a'u hanghenion yn eglur.

F4. Datblygu ac adolygu fframwaith ar gyfer marchnata

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall y pethau canlynol:

Gwybodaeth gyffredinol a dealltwriaeth

1. Sut i nodi gwahanol grwpiau o gwsmeriaid a'u hanghenion
2. Sut i gysylltu manteision defnyddio'ch cynhyrchion a/neu'ch gwasanaethau ag anghenion cwsmeriaid a nodwyd
3. Pwysigrwydd gosod nodau a thargedau ac amodau ar gyfer llwyddiant sy'n glir, yn heriol ond yn gyraeddadwy, a sut i wneud hyn yn effeithiol
4. Egwyddorion rhoi brand i gynnyrch neu wasanaeth a'r technegau a ddefnyddir
5. Egwyddorion wrth wraidd strategaethau prisio
6. Gwahanol sianelau ar gyfer gwerthu'ch cynnyrch a/neu'ch gwasanaeth, eu manteision a'u hanfanteision, eu costau a'u buddiannau
7. Gwahanol dulliau o gyfathrebu â chwsmeriaid a'r manteision, anfanteision, costau a buddiannau cysylltiedig
8. Mathau o arbenigedd marchnata a gwerthu
9. Y mathau o adnoddau materol ac ariannol, a'r ffynonellau, a allai fod yn ofynnol i gefnogi marchnata/gwerthu cynhyrchion a/neu wasanaethau
10. Y mathau o risgiau sy'n gysylltiedig â rhai dulliau o farchnata a gwerthu a ffyrdd o reoli'r risgiau hyn
11. Pwysigrwydd adolygu'r fframwaith cyffredinol yn rheoliad, a'i ddiwygio os bydd angen, a sut i wneud hyn yn effeithiol

Gwybodaeth a dealltwriaeth sy'n benodol i ddiwydiant/sector

1. Y sector/sectorau a'r farchnad/marchnadoedd mae'ch sefydliad yn gweithio ynddyn nhw
2. Cyfyngiadau cyfreithiol, rheoliadau a chyfyngiadau eraill a allai effeithio ar eich cynlluniau

Gwybodaeth a dealltwriaeth sy'n benodol i'r cyd-destun

1. Cynhyrchion a/neu wasanaethau eich sefydliad, y dechnoleg gysylltiedig a phrosesau
2. Gweledigaeth, amcanion a chynlluniau cyffredinol eich sefydliad
3. Gwybodaeth am eich marchnad/marchnadoedd, gan gynnwys cystadleuwyr a chwsmeriaid
4. Adnoddau sydd ar gael i gefnogi'r fframwaith

5. Pwy i ymgynghori â nhw wrth ddatblygu'r fframwaith, a sut i wneud hyn
6. Agwedd eich sefydliad tuag at risg
7. Arbenigedd sydd ar gael i'ch sefydliad