

CRYNODEB GWEITHREDOL

♦ Pam mae marchnata yn bwysig?

Defnyddir cofair adnabyddus mewn cyrsiau marchnata i grynhoi elfennau allweddol unrhyw ymgyrch neu ddarn o lenyddiaeth farchnata: AIDA – (*attention, interest, desire, action*) sylw, diddordeb, dyhead, gweithredu.

Sicrhau sylw'r cwsmeriaid, ennyn eu diddordeb, cynyddu eu dyhead, a sicrhau bod hyn yn arwain at rywbeth, sef pryniant.

Ceir corff cryf o dystiolaeth na fydd mentrau bach a chanolig eu maint ledled y DU (nid yng Nghymru yn unig y ceir y broblem hon) yn rhoi llawer o sylw i ddatblygu rheolwyr ac arweinwyr, nad oes ganddynt diddordeb ynddo, a llai fyth o ddyhead amdano. O'r herwydd, ni fyddant yn gwneud unrhyw beth ynglŷn ag ef, neu byddant yn gwneud rhyw fymryn yn unig.

Mae'n rhaid inni ymdrin â'r broblem hon o alw ar lefel sylfaenol iawn y sylw, y diddordeb a'r dyhead, sydd â chysylltiad agosach â chysyniad datblygu rheolwyr ac arweinwyr, a manteision hynny, nag â phrynu cynhyrchion a gwasanaethau mewn gwirionedd.

♦ Â phwy rydym ni'n siarad?

Nid grŵp unfurf mo rheolwyr. Bydd y busnes, y sefydliad a'r sector maent yn gweithredu ynddo yn diffinio eu hagweddau, eu hymddygiad, eu rolau, eu cyfrifoldebau a'u hanghenion datblygu. O fewn y categorïau hynny, bydd maint y sefydliad a'i safle presennol yn y farchnad hefyd yn diffinio'r nodweddion hyn.

SMEs sy'n cyfrif am y rhan fwyaf o ddiwydiannau Cymru, a'r SMEs sy'n wynebu'r rhwystrau mwyaf, o ran agwedd a chymhelliant. O ganlyniad, byddant yn buddsoddi llai mewn hyfforddiant nag y bydd sefydliadau mwy.

Mae gan 99% o holl fentrau Cymru lai na 50 o weithwyr, sef 55% o'r gyflogaeth, a 46% o'r trosiant. Mae gan 1% yn unig o fentrau Cymru fwy na 50 o weithwyr, sef 45% o'r gyflogaeth, a 54% o'r trosiant.

Mae'n rhaid inni ddenu sylw a diddordeb SMEs yng Nghymru a defnyddio nodweddion neilltuol y sector hwnnw i ddiffinio'r dull o farchnata a fydd yn troi diddordeb yn ddyhead ac yn weithredu.

♦ Sut allwn ni oresgyn y rhwystrau?

Mae yna rwystrau mawr o ran adnoddau ac agweddau sy'n rhwystro neu'n atal rheolwyr mewn mentrau bach neu ganolig eu maint rhag meddwl am gyfleoedd i ddatblygu rheolwyr ac arweinwyr, eu harchwilio a manteisio yn llawn arnynt. Ymhlith y rhwystrau hyn mae:

amser; staff llanw i wneud y gwaith pan fydd rheolwyr neu arweinwyr yn absennol; cost; diffyg nawdd; ansawdd yr hyfforddiant; argaeledd hyfforddiant; diffyg gwybodaeth; iaith; perthnasedd; safbwyntiau tymor byr; diffyg cefnogaeth; cadw staff; diffyg brwdfrydedd; cymhelliant; diwylliant y cwmni.

Bydd angen i unrhyw ymgyrch neu fenter farchnata ystyried y rhain, a gwneud popeth o fewn ei gallu i droi agweddau negatif yn weithredu positif.

♦ Beth sydd angen inni ei ddweud?

Yr hyn sydd ei angen yw geiriau sy'n llwyddo i fynd dan groen y cwsmeriaid, sy'n ddiamau yn apelgar, ac sydd o fudd amlwg. Y neges allweddol yw mai dyma yw datblygu rheolwyr:

llwybr i lwyddiant; yn ymwneud â chyflawni canlyniadau; cyfrwng i helpu pobl i feddwl yn wahanol amdanynt eu hunain a'u sgiliau; ffordd o helpu pobl i ymddwyn yn wahanol, gyda chanlyniadau gwell a mwy o foddhad yn eu swydd; rhywbeth sy'n werth chweil ei wneud oherwydd ei bod yn wych bod yn dda yn eich swydd.

Mae'n rhaid i weithgareddau datblygu rheolwyr ysgogi gwir ddyhead, â'r nod o wneud gwahaniaeth go iawn, fel rhan naturiol o fywyd yn hytrach nag fel ategolyn dewisol.

♦ **Pa fotymau sydd angen inni eu gwasgu?**

Wrth farchnata datblygiad rheolwyr ac arweinwyr, mae angen canolbwyntio yn bennaf ar agweddau a chymhelliant, cyn gweithredu. Ond mae llawer o reolwyr "yn rhy brysur yn torri'r coed i hogi'r fwyell." Beth yw'r ysgogwyr emosïynol a allai newid hyn:

hunan-barch; dyhead i lwyddo; ofn methu yn bersonol; gwell swydd; cadw staff; peidio ag aros yn llonydd; disgwyl yr annisgwyl; sgiliau isel yn arwain at lawer o straen; lleihau risg; hyder cwsmeriaid; codi arian; help llaw; pobl sy'n tyfu ar gyfer busnes sy'n tyfu; allwch chi fforddio peidio.

♦ **Pa weithredu sydd ei angen?**

Ni fydd ymgyrch farchnata gyffredinol, na mentrau marchnata unigol mae'r darparwr yn eu harwain, yn cyflawni rhyw lawer os na cheir gweithredu cyflenwol i newid diwylliant o ddifaterwch a difrawder yn ddiwylliant o ymwneud bwriadol. Mae'r gweithredu cyflenwol hyn yn ymwneud â:

pherthnasedd y ddarpariaeth; hyblygrwydd; dal nhw'n ifanc; sgiliau graddedigion; rheolwyr canol; unigolion sy'n batrwm i eraill; gwrtharwyr; mentoriaid; clystyrau diwydiant; astudiaethau achos; tröedigion; dysgu; marchnata sy'n seiliedig ar atebion; pecynnu; cydweithrediad; gwasgu'r botymau; diwylliant dibyniaeth; gwerth am arian; nawdd; cyfryngau.

A phwy sy'n mynd i wneud hyn oll? Ni. Trwy ddewis datblygu ein hunain, a thrwy wneud yn siŵr bod yr help y mae ei angen arnom fel cwsmeriaid ar gael yn y lle ac ar yr adeg mae ei angen arnom, am bris gallwn ei fforddio, gan gynnig manteision byddwn ni yn eu dynodi ac y gallwn ni eu mesur.

♦ **Camau nesaf**

Mae angen dull newydd arnom wrth farchnata datblygiad rheolwyr ac arweinwyr yng Nghymru, fel y dengys yr adroddiad hwn. Ond nid yw'r botymau y mae angen eu gwasgu wedi'u cyfyngu i reolwyr yn gyffredinol na rheolwyr SMEs yn benodol. Yn eu plith mae:

- Llywodraeth Cynulliad Cymru: mae'n rhaid i farchnata gychwyn ar y lefel uchaf
- Y Cyngor Cenedlaethol-ELWa a'r WDA: sicrhau bod adnoddau'n cyfateb i'r rhethreg
- darparwyr hyfforddi'r sector cyhoeddus: dod o hyd i ffyrdd llawn dychymyg o werthu buddion yn hytrach na chynhyrchion
- darparwyr hyfforddi'r sector preifat: sicrhau mai'r farchnad sy'n eu gyrru, yn hytrach na'r noddwyr
- ymgynghorwyr marchnata: dyfeisio a gwerthu ymgyrchoedd llawn dychymyg i bob un o'r uchod.

Mae angen inni farchnata'r angen i farchnata yn well. Megis cychwyn yn unig yw hyn. Ond bydd yn gêm hir.