

Marchnata a hybu

Mae Caradog wedi datblygu syniad newydd, a nawr mae'n ei roi e mewn bocs ac yn eistedd arno fe. 'Marchnatna' fydden i'n galw hynny, achos bydd neb yn gwybod bod y syniad yn bodoli.

Felly, beth yw marchnata go iawn?

Cofia bump elfen marchnata: cynnyrch, pris, lleoliad, pobl a hyrwyddo.

I ddechrau: Cynnyrch. Pam fod dy gynnyrch di mor arbennig? Os wyt ti'n dechrau busnes sy'n addasu trênyrs ac yn dweud, "Rydyn ni'n gallu gwneud i'ch trênyrs chi edrych yn dda" – efallai cei di gwpl o gwsmeriaid. Ond os wyt ti'n dweud, "Gall trawsnewid dy drênyrs dy drawsnewid di!" mae potensial i ddenu llwyth o gwsmeriaid.

Nesaf: Pris. Dyma ran bwysig o dy strategaeth di. Ystyria dy gostau. Beth yw'r gost o brynu defnyddiau? A faint yr awr wyt ti am dalu dy hun a dy weithwyr?

Wedyn, faint o elw wyt ti angen ei wneud ar gyfer pob gwerthiant? Mae hyn yn dibynnu ar dy strategaeth di. Pwy yw dy gwsmeriaid? Faint o arian sydd gyda nhw?

Dim llawer? Yna, bydd angen i faint dy elw aros yn fach, a dylai dy farchnata anelu at ddenu lot o gwsmeriaid a fydd yn talu llai am y cynnyrch.

Ond os wyt ti am ddenu pobl sydd ag arian, dylet ti anelu at lai o gwsmeriaid sy'n fodlon talu mwy am y cynnyrch. Gwych. Mwy o elw i ti.

Lleoliad. Mae angen i'r cwsmeriaid wybod lle wyt ti.

Os wyt ti'n sefydlu gwefan, dewisa gyfeiriad ar-lein cofiadwy, ac un sy'n berthnasol i dy gynnyrch di. Wedyn gwna dy orau glas i'w hyrwyddo.

Pobl. Pwy sydd ar y tîm? Os nad yw dy dîm di'n edrych ar ôl dy gwsmeriaid, ddôn nhw ddim yn ôl!

Cofia, efallai bod y cynnyrch yn wych, ond mae'n rhaid cael y bobl iawn i'w werthu hefyd.

Unwaith i ti wneud sens o'r holl bethau 'ma – beth rwyt ti'n ei werthu, beth yw'r gost, pwy sy'n prynu a ble rwyt ti'n ei werthu, yna bydd hi'n amser meddwl am hyrwyddo. Efallai penderfyni di adeiladu gwefan, dosbarthu pamffledi neu hysbysebu ar y cyfryngau cymdeithasol, ond gwna'n siŵr mai dyna'r ffordd fwyaf cost effeithiol o ddenu'r nifer fwyaf o gwsmeriaid posibl.

Gall strategaeth farchnata fanwl a thrylwyr olygu'r gwahaniaeth rhwng llwyddiant neu fethiant.

Bitesize

Cymer dy amser i greu cynllun marchnata, i ystyried beth rwyd ti am ei werthu, a phwy fydd yn ei brynu, a bydd dy fusnes yn ffynnu bob cam o'r ffordd.