

Codi arian am y tro cyntaf

Canllaw cychwynnol ar gyfer
sefydliadau celfyddydol



Cyngor Celfyddydau Cymru
Arts Council of Wales



Noddir gan
Lywodraeth Cymru
Sponsored by
Welsh Government

Anelir y canllaw hwn at sefydliadau ac elusennau celfyddydol a chreadigol sy'n dechrau ar eu taith codi arian. Ei nod yw eich helpu i baratoi dull **strategol** o godi arian— sef codi arian sydd wedi'i wreiddio yn eich sefydliad.

Soniwn am yr hyn y mae'n rhaid i'ch sefydliad ei gael yn ymarferol i fod yn barod i **godi arian** a chynigiwn gynghorion am **ymddygiadau allweddol** y dylech eu mabwysiadu. Wedyn canolbwyntiwn ar **fynd at ymddiriedolaethau a sefydliadau**. I'r mwyafrif o sefydliadau dyma'r ffordd yr ymgwymerir â chodi arian am ei bod yn talu'n well. Ond yn ddiweddarach trafodwn **gefnogaeth oddi wrth unigolion a nawdd corfforaethol**.

Emma Goad, Blue Canary
Awdur y canllaw

Sut i fod yn barod i godi arian

Mae'n hanfodol bod sefydliadau yn sicrhau eu bod yn y sefyllfa orau bosibl i godi arian yn strategol i ehangu eu ffrydiau incwm. Rhaid ichi fod yn barod i godi arian.

Mae hyn yn cynnwys:

Strwythur y sefydliad

Wrth ystyried pa strwythur i'w ddewis, rhaid ystyried nifer o ffactorau. Mae ystyriaethau sy'n gwbl hanfodol megis ai cwmni buddiant cymunedol ynteu cwmni cyfyngedig drwy warant fydd yn well o ran ennill statws elusennol llawn. Mae angen i'r strwythur fod yn iawn - nid yn unig ar gyfer y presennol - ond ar gyfer blaenoriaethau'r dyfodol a datblygu a thyfu eich sefydliad. Ni ddylai'r angen i godi arian bennu'r holl benderfyniadau hyn ond rhaid i godi arian fod yn rhan o'r broses.

Er enghraifft, mae llawer o gyrff grantiau yn derbyn ceisiadau dim ond gan sefydliadau sydd â statws elusennol llawn. Felly os bydd arian gan ymddiriedolaethau a sefydliadau yn flaenoriaeth wedyn bydd mynd yn elusen yn rhwym o godi. Mae hyn yn golygu gwaith papur ychwanegol a haenen arall o lywodraethu, ond efallai mai hynny yw'r dewis mwyaf priodol i ddiogelu a datblygu eich sefydliad yn y dyfodol.

Llywodraethu da

Dylai unrhyw strwythur trefniadol addas gael Bwrdd Ymddiriedolwyr ymrwymedig a chryf sy'n dod ag arbenigedd a chymorth. Yn ddelfrydol, mae angen cydbwysedd rhwng sgiliau creadigol a busnes megis cyfrifyddiaeth, y gyfraith ac adnoddau dynol. Nid oes raid cael codwr arian ar eich Bwrdd ac yn aml iawn nid honno yw'r ffordd orau o fynd o gwmpas pethau. Ond rhaid i **bob** ymddiriedolwr ddeall y rheidrwydd sydd arnynt i ymwneud â chodi arian a chwarae eu rhan wrth gyflwyno pobl newydd i'r sefydliad ac eiriol dros y gwaith.

Cenhadaeth a gwerthoedd clir

Rhaid cysylltu codi arian yn uniongyrchol â chenhadaeth eich sefydliad. Sicrhewch yr arweinir yr holl godi arian gan yr angen i gefnogi prosiectau rhagorol a yrrir yn eu blaen gan weledigaeth y sefydliad, ac nid gan y cyfleoedd am arian. Peidiwch byth â hela'r arian er mwyn hela'r arian.

Cynllun busnes cryf

Yn dilyn y genhadaeth a'r gwerthoedd, rhaid ymgorffori gweithgarwch codi arian yng nghynllun busnes eich sefydliad. Nid ychwanegiad mohono. Dylai hyn gynnwys y weledigaeth greadigol, y model gweithredu a'r adnoddau ariannol a dynol.

Adnoddau a ddyrannwyd

Nid oes angen i sefydliadau fod yn fawr i lwyddo codi arian. Ond rhaid iddynt fuddsoddi cynhwysedd a'r gallu sy'n gyfwerth â'r arian y disgwylir ei godi. Yn aml adnoddau a strwythur y sefydliad a fydd yn pennu lefel gymhlethdod sy'n angenrheidiol i godi arian yn llwyddiannus. Er enghraifft, hyd yn oed gyda'r ymchwil drylwyr sydd ei hangen ymlaen llaw, mynd at ymddiriedolaethau a sefydliadau a fydd yn dychwelyd yr arian mwyaf am y buddsoddiad ac y bydd cyflwyno cynllun rhoi unigol yn gofyn am adnoddau pellach o ran buddsoddiad ariannol a staffio.

Peidiwch â gorlwytho eich sefydliad. Byddwch yn uchelgeisiol gyda'r hyn y gellid ei gyflawni, ond hefyd yn realistig o ystyried yr adnoddau sydd ar gael. Mae gorgyflawni bob amser yn well na thangyflawni a thanddarparu i'ch rhoddwyr neu'ch arianwyr.

Gweithio gydag ymgynghorydd - gall hyn fod yn briodol ar gyfer rhai sefydliadau y mae arnynt angen adnoddau ac arbenigedd yn gymorth i gychwyn codi arian. Gallai defnyddio gwybodaeth ac amser yr ymgynghorydd helpu'n fawr iawn ond gochelwch rhag y peryglon:

- Defnyddiwch amser yr ymgynghorydd yn ddoeth. Penderfynwch ar yr hyn y mae'ch sefydliad ei wir angen - ymchwil, cynllunio strategol, cynllunio ymgyrch codi arian, ysgrifennu cais drosoch? Gall llawer o ymgynghorwyr wneud pob un o'r rhain, ond byddwch yn benodol a blaenoriaethwch bethau angenrheidiol gan ddynodi pryd y mae'n rhaid iddynt ddigwydd a pha waith y gellid ei anfon at rywun allanol. Cofiwch, chi sy'n adnabod eich sefydliad yn well na neb.
- Os bydd yr ymgynghorydd yn cyflwyno unrhyw arianwyr a rhoddwyr ichi, eich sefydliad chi a ddylai ddatblygu'r berthynas. Fel arall, unwaith y bydd yr ymgynghorydd yn ymadael, ni fydd eich sefydliad yn agosach at fod yn gynaliadwy o ran codi arian.
- Sicrhewch fod yr ymgyngorydd wedi'i drwytho ym model busnes, prosiectau a materion ariannol eich sefydliad. Ni all ymgynghorydd gynghori neu gynorthwyo sefydliad heb ddigon o wybodaeth amdano.

- Os bydd ymgynghorydd yn ysgrifennu ceisiadau drosoch, sicrhewch fod y ceisiadau'n defnyddio cyswllt o'ch sefydliad ac nid yr ymgynghorydd. Mae llawer o roddwyr grant yn gwrthod ariannu sefydliadau sy'n defnyddio cyswllt trydydd parti.
- Os bydd ymgynghorydd yn ysgrifennu ceisiadau drosoch, rhaid iddynt gael eu hysgrifennu yn nhôn llais eich sefydliad. Rhaid i'ch sefydliad gymryd perchnogaeth dros y ceisiadau a gyflwynir. Dylai fod yn gydbroses.

Polisiau a gweithdrefnau

Mae'n bwysig bod gan sefydliadau y polisiau angenrheidiol ar waith.

O ran yr arfer orau, dylai polisiau fod yn rhai diweddar a chael eu hadolygu a'u cymeradwyo'n rheolaidd gan Fwrdd yr Ymddiriedolwyr. Gall grantwyr ofyn am gael gweld polisiau perthnasol. Gall y rhain gynnwys:

Adnoddau dynol a chyflogaeth
Iechyd a diogelwch
Amddiffyn plant
Cydraddoldebau
Y Gymraeg
Cyllid ac arian wrth gefn

Yn aml crybwyllir y polisi arian wrth gefn gan roddwr grant yn rhan o'r telerau a'r amodau. Mae'n bwysig darllen y print mân hwn. Mae rhai grantwyr dim ond yn ariannu sefydliadau gydag arian digonol wrth gefn. Ar y llaw arall nid yw eraill am ariannu sefydliadau sy'n edrych yn 'rhy gyfforddus eu byd'. Yn aml mae'r ffin rhwng y ddau beth yn denau.

Y broses werthuso

Mae ymddiriedolaethau a sefydliadau, yn ogystal â chyrrff ariannu cyhoeddus, yn rhoi pwyslais ar werthuso a monitro cadarn. Mae'n debyg y bydd hyn yn amod grant. Dylai fod yn digwydd beth bynnag o ran yr arfer orau a dylai fod yn ystyriaeth bwysig wrth gynllunio prosiect o'r cychwyn.

Byddwch yn barod i ddangos eich bod yn deall pwysigrwydd canlyniadau clir ac effeithiau parhaol drwy gydol eich cais. Mae arianwyr yn chwilio'n fwyfwy am weld dysgu o ansawdd da a ddaw yn sgil prosiectau.

Pum cynhwysyn ar gyfer codi arian llwyddiannus

1. Arweinyddiaeth a Chydberchnogaeth

Rhaid i arweinwyr ddatblygu diwylliant sy'n ystyried bod codi arian yn gyfrifoldeb ar bawb. Rhaid i bawb gymryd cyfrifoldeb yn y sefydliad cyfan am ddull strategol, cynaliadwy o godi arian. O Ymddiriedolwyr i staff rheng flaen, mae rôl i bawb ym maes codi arian, er mwyn eiriol a lledaenu'r gair. Heb godi arian yn llwyddiannus, ni all sefydliad ddarparu ei wasanaethau neu greu prosiectau, felly mae o fudd i bawb sicrhau codi arian yn llwyddiannus!

2. Cynllunio strategol

Os gweledigaeth sy'n arwain gweithgarwch eich sefydliad - gan gynnwys codi arian – wedyn y mae gennych achos cryf dros fynnu pam mai'ch sefydliad chi a ddylai ddarparu'r prosiect. Sicrhewch fod prosiectau sy'n gofyn am arian wedi'u **cynllunio'n drwyadl** gyda **phartneriaid sy'n ymrwymedig**, tystiolaeth o'r **angen** am y prosiect ac yr **ymgynghorir â'r buddiolwyr**, cytuno ar **ganlyniadau** disgwylidig gyda dealltwriaeth o'r hyn a **newidia yn sgil y prosiect a gwybodaeth ariannol** gyflawn.

Peidiwch byth â syrthio i'r fagl o hela'r arian er mwyn yr arian. Wrth gwrs, bydd cyfleoedd cael arian yn codi ac os yw'ch prosiectau arfaethedig yn cyd-fynd yn strategol â'r cyfleoedd hyn, ewch amdani! Ond os ydych yn ceisio gwasgu ac ystumio eich prosiect i ffitio canllawiau ariannwr neu ffrwd ariannu, ein cyngor fyddai ichi beidio! Os yw cais yn anodd ei ysgrifennu ac mae'r cwestiynau yn anodd eu hateb, fwy na thebyg dyma'r prosiect anghywir a'r ariannwr anghywir.

3. Negeseuon clir a chyfathrebu

Mae hyn yn bwysig yn fewnol ac yn allanol.

Allanol: ni fydd neb yn gwybod bod ar eich sefydliad angen arian neu gymorth oni ddywedwch wrthynt. Mae'r gallu i rannu gwybodaeth am waith eich sefydliad ac ennyn brwdfrydedd rhoddwyr posibl yn hanfodol. Dylai hyn fod ar waith eisoes cyn gwneud 'y cais' am gymorth.

Mewnol: Sicrhewch fod gan eich staff a'ch Ymddiriedolwyr yr hyn y mae arnynt ei angen i allu eiriol dros waith y sefydliad, lle bynnag y maent, fel na chollir unrhyw gyfle. Mae cyfathrebu mewnol clir hefyd yn sicrhau bod y fîm cyfan yn canu o'r un tudalen a deall beth mae'r sefydliad eisiau ei gyflawni a'u rhan hwythau yn y gwaith.

4. Cyflwyno achos cryf dros gael cymorth

Mae achos clir yn dangos **beth yw'r broblem, sut rydych yn mynd i ymateb iddo, a beth fydd y newidiadau sy'n mynd i ddigwydd o ganlyniad i'ch gwaith.** *Rhagor am hyn yn ddiweddarach yn y ddogfen hon.*

Cofiwch fod ymddiriedolaethau a sefydliadau yn cefnogi **canlyniadau**. Hynny yw, beth fydd yn newid oherwydd allbynnau'r prosiect ac ar gyfer pwy.

Cewch gyflwyno canlyniadau o wahanol fathau. Dyma ddau o'r rhai mwyaf arferol ar gyfer sefydliadau celfyddydol:

Canlyniadau cymdeithasol: iechyd, llesiant, addysg, cydlyniant cymunedol, dealltwriaeth rhwng y cenedlaethau, datblygu sgiliau personol a chymdeithasol, ac ati.

Canlyniadau artistig: datblygu artistiaid, datblygu cynulleidfa, hybu talent pobl ifainc, cydnabyddiaeth i gelfyddydau penodol ac ati.

Cais gwahanol ymddiriedolaethau a grantwyr gefnogi gwahanol ganlyniadau. A ninnau'n godwyr arian, ein gwaith yw cysylltu'r angen am ein gwaith â chanlyniadau a ddaw o'r gwaith, ac wedyn cysylltu'r canlyniadau hyn â blaenoriaethau ariannu ymddiriedolaethau a sefydliadau. Dyma rai enghreifftiau syml:

Yr Angen – sut gellwch ddangos yr angen?	Allbwn – beth a wna eich prosiect?	Canlyniad – beth fydd yn newid?
Lefelau isel o lythrennedd ymhlith plant ysgol gynradd mewn ardal dan anfantais. Canlyniadau PISA, canlyniadau ysgol, cyfweiliadau ag athrawon.	Prosiect straeon creadigol ar gyfer cyfnod allweddol 2	Bydd disgyblion yn cymryd rhan mewn darllen ac ysgrifennu, gan arwain at safonau gwell o lythrennedd
Mae pobl hŷn yn teimlo ynysig mewn cymuned wledig. Arolwg gofal cymdeithasol.	Cyfres o foreau coffi cerddorol i bontio'r cenedlaethau yn neuadd y pentref	Pobl hŷn yn datblygu cyfeillgarwch ac ymdeimlad o berthyn
Diffyg cyfleoedd i awduron Cymraeg hyrwyddo talent. Adborth gan y sector. Gostyngiad yn nifer y dramâu a lwyfennir yn y Gymraeg.	Creu a theithio llwyfan i arddangos ysgrifennu newydd	Rhagor o gynulleidfa i ysgrifennu newydd drwy'r Gymraeg

5. Codi arian yn rhan o broses greadigol

Cynhwyswch godi arian yn y broses o gynllunio creadigol, yn yr un modd â marchnata a'ch gweithgareddau gweithredol eraill. Mae meddwl am godi arian yn gynnar yn y broses gynllunio yn sicrhau bod ystyriaeth wedi'i rhoi i hyn gan sicrhau bod ymchwilio a mynd at grantwyr mor syml â phosibl.

Ymddiriedolaethau a sefydliadau – y tri pheth angenrheidiol

Fel yr amlinellwyd eisoes, mae gan yr holl roddwyr grant ymrwymiad i ariannu prosiectau sy'n esgor ar ganlyniadau, neu newidiadau. Cais ymddiriedolaethau a sefydliadau sy'n cefnogi'r celfyddydau brosiectau sy'n cynnwys un neu ragor o'r canlynol:

- Prosiectau cyfyngedig sy'n ychwanegol at eich gweithgareddau arferol
- Prosiectau sydd o fudd i gymunedau difreintiedig sy'n anodd eu cyrraedd
- Profi modelau newydd o weithio
- Datblygu talent greadigol, yn enwedig ymhlith pobl ifainc
- Mynediad at y celfyddydau ar gyfer y rhai a gaiff lai o gyfleoedd/y cyfleoedd lleiaf
- Prosiectau o ragoriaeth ar gyfer y cyfranogwr, y gynulleidfa neu'r ddau
- Prosiectau gyda chyrraedd cenedlaethol neu ranbarthol, yn hytrach nag effaith leol yn unig
- Prosiectau a allai annog effaith ehangach oherwydd lledaenu pwyntiau dysgu
- Newid sefydliadol a fydd yn gwella darpariaeth

Mae'n werth cadw hyn mewn cof wrth ichi lunio eich tair dogfen allweddol:

1. Eich strategaeth codi arian

Nid oes raid i **strategaeth codi arian** fod yn gymhleth ac yn wir na ddylai fod yn gymhleth. Mae'n ddogfen weithiol. Dylid ei datblygu a'i diweddarau fel yr esblyga eich prosiectau a'ch cynlluniau codi arian. Dylai gael ei chysylltu â'r elfennau ariannol a'r gweithgareddau yn eich cynllun busnes. Mae'r strategaeth yn bodoli i'ch cadw ar annel a sicrhau bod popeth yn gweithio gyda'i gilydd, o gynllunio prosiect i gael yr arian angenrheidiol.

Mae llawer o'r templedi ar gyfer strategaethau codi arian a rhaid ichi ddod o hyd i un sy'n addas i anghenion eich sefydliad. Mae angen i'r strategaeth gynnwys o leiaf y canlynol:

- **Cyd-destun**
Disgrifiad byr o'r sefydliad.
- **Prosiectau**
Ar gyfer pa weithgareddau yr ydych yn codi arian? Beth yw'ch blaenoriaethau codi arian?
- **Targedau**
Faint y mae'n rhaid ei godi i wireddu'r prosiectau hyn?

- **Arianwyr posibl**

Dadansoddiad o le y daw'r arian. Ymddiriedolaethau sy'n rhoi grant, rhoddwyr unigol, cwmnïau corfforaethol, Cyngor Celfyddydau Cymru neu arian cyhoeddus arall a/neu arian o fenthyciad ac ati. Os ydych yn creu strategaeth ar gyfer prosiect mwy, megis ymgyrch gyfalaf, gallech gynnwys disgwyliad o sut y byddai'r cymysgedd o incwm yn ymddangos. Er enghraifft –

Sector cyhoeddus:	25%
Ymddiriedolaethau sy'n rhoi grantiau:	50%
Rhoddwyr mawr:	15%
Cynllun i unigolion sy'n rhoi:	5%
Corfforaethol:	5%

- **Llinell amser**

Pa mor hir y bydd yn cymryd? Byddwch yn realistig a deallwch pa mor hir mae'n ei gymryd i sicrhau arian. Dyma syniad bras o faint o amser y gall gymryd i gael arian, o'r cysylltiad cychwynnol i dderbyn yr arian yn y banc:

Ymddiriedolaethau a sefydliadau:	6-12 mis
Rhoddwyr mawr:	12-18 mis
Cynlluniau ar lefel is o roi unigol:	6-12 mis
Corfforaethol:	6 mis +

- **SWOT (mewnol) a Dadansoddiad PESTLE (dylanwadau allanol)**

I arddangos gwerthfawrogiad a dealltwriaeth o gryfderau ac asedau eich sefydliad gyda'r ochr heriol hefyd.

- **Gwybodaeth ariannol**

Oes, mae'n rhaid i sefydliad fuddsoddi mewn codi arian. Mae codi arian yn effeithiol yn costio a rhaid ichi ystyried faint i'w fuddsoddi i godi'r arian sydd ei eisiau arnoch. Dibynna hyn ar y ffyrdd o ariannu y penderfynwch eu cymryd.

Mae ymddiriedolaethau a sefydliadau yn rhoi'r adenillion gorau o'ch buddsoddiad gan nad oes fawr o wariant ar wahân i dreulio amser. Mae adenillion drwy atynnu unigolion a chreu cynlluniau rhoi yn is o lawer am fod yn rhaid creu print, gwybodaeth ar-lein, rhoi opsiynau, sefydlu debydau uniongyrchol.

Mae codi arian yn weithgarwch sydd angen rhywfaint o hapwario i sicrhau cael arian yn ôl.

- **Cyfathrebu**

Sut y bydd pobl yn rhan barhaus o'r broses codi arian yn fewnol gyda'ch staff a'ch Ymddiriedolwyr, ac yn allanol gyda'ch rhoddwyr a'ch arianwyr posibl.

2. Achos dros gael cymorth

Mae'r strategaeth yn disgrifio'r dull o fynd ati a'r cynllun gweithgareddau, ond yr achos dros gael cymorth yw eich dogfen â neges. Efallai y bydd yn rhaid ichi greu achos am bob prosiect a nodasoch yn eich strategaeth codi arian.

Rhaid i'r **achos ddangos dadl** rymus dros ariannu pob un o'ch prosiectau a pham mai eich sefydliad chi yw'r un i gyflawni'r nod. Y ddogfen hon a fydd yn gnewyllyn eich neges i bob rhoddwr ac ariannwr posibl. Rhaid teilwra pob archiad i arianwyr ond dyma eich sail gyffredinol.

Yn glir ac yn gryno, dylech gynnwys:

- **Beth yw'r prosiect?**
Rhoch ddisgrifiad cryno o bob prosiect, gan gynnwys partneriaethau, dyddiadau, lleoliadau.
- **Pam mae eich sefydliad yn creu'r prosiect hwnnw?**
Esboniwch pam mai'ch sefydliad chi sydd yn y sefyllfa orau i gyflawni hyn. Pwy yw'r personél allweddol? Pam nawr yw'r amser cywir? Pam yma/yno yw'r lle gorau?
- **Pwy sy'n cymryd rhan?**
Eglurwch pwy fydd yn elwa o'r prosiect. A oes cymuned/grŵp penodol o bobl sy'n cael eu targedu? Faint o bobl fydd yn elwa? Sut rydych yn sicrhau y cyrhaeddir y bobl hyn ac y cânt eu tynnu i mewn yn weithredol?
- **Pam mae angen y prosiect?**
I ba broblem yr ydych yn ceisio ymateb/pa broblem y ceisiwch ei datrys gyda'r prosiect hwn? Sut y gwyddoch mai dyma'r ffordd gywir i'w wneud? Pa ymgynghoriad neu brofiad yn y gorffennol sy'n sail i'r prosiect? A ydych wedi cynnwys pobl wrth ddylunio'r prosiect? Pa dystiolaeth sydd o'r galw?
- **Beth yw'r canlyniadau?**
Beth fydd yn newid oherwydd y prosiect? Sut caiff y broblem ei datrys?
- **Sut olwg sydd ar lwyddiant?**
Sut y gwyddoch y bu'r prosiect yn llwyddiannus o ran cyflawni'r canlyniadau hynny? Sut y mesurwch lwyddiant? Pa fonitro a gwerthuso a fydd yn digwydd?

3. Creu rhestr o arianwyr posibl

Unwaith y bydd strategaeth codi arian ac achos dros gael cymorth yn eu lle, y cam nesaf yw creu **rhestr o arianwyr posibl** i fynd ar eu gofyn am arian.

Lluniwch y rhestr hon drwy ymchwilio i sefydliadau ariannu a'u paru â'r prosiect/sefydliad sydd i'w ariannu. Rhaid ichi wybod beth yw canlyniadau eich prosiect a'u paru â blaenoriaethau'r ariannwr.

Mae llawer o gyrff ariannu sy'n cefnogi'r celfyddydau ond ni fydd pob un yn addas ar gyfer eich prosiect. Mae'n rhaid darllen yn drylwyr flaenoriaethau a chanllawiau ymddiriedolaethau sy'n cynnig grantiau.

Nid oes un model o ymddiriedolaeth neu sefydliad sy'n addas i bawb. Mae pob un yn wahanol o ran blaenoriaethau a buddiannau, prosesau ymgeisio, amserlenni, lefelau o arian sydd ar gael a disgwyliadau monitro a gwerthuso. Gall fod yn ddefnyddiol i feddwl amdanynt megis unigolion yn hytrach na sefydliadau, am fod pob un yn wahanol.

I roi syniad, dyma bedair Ymddiriedolaeth sy'n ariannu'r celfyddydau - a dyma'r hyn nad ydynt yn ariannu yn y maes hefyd:

[Sefydliad Garfield Weston:](#) nid arianna brosiectau, cynyrchiadau neu deithiau sy'n untro

[Sefydliad Foyle:](#) nid arianna am hwy na blwyddyn

[Sefydliad Paul Hamlyn:](#) nid arianna brosiectau sydd yn gelfyddydol yn unig – mae ganddo feini prawf cryf am newid cymdeithasol

[Sefydliad Esmée Fairbairn:](#) nid arianna brosiectau neu sefydliadau bychain

Beth am gyfleoedd eraill?

Mae ymddiriedolaethau a sefydliadau yn aml yn rhoi'r adenillion gorau am fuddsoddiad. Fodd bynnag, efallai yr hoffech hefyd archwilio ffyrdd eraill megis rhoi **unigol** a nawdd **corfforaethol** a phartneriaethau busnes. Mae'r rhain yn aml yn ffynonellau gwych o incwm **anghyfyngedig** (hynny yw, nas dyrennir i brosiect penodol y mae'n rhaid ichi wario'r arian ar y prosiect hwnnw'n unig - felly gellwch ei wario ar eich gorbenion craidd a'ch gweithgareddau cyffredinol), tra bo llawer o sefydliadau ariannu'n cyfyngu ar eu harian i brosiectau penodol. Yr anfantais yw'r gost drom mewn adnoddau o gychwyn a chynnal y rhain a gallant gymryd rhagor o amser i ddwyn ffrwyth ac yn aml y dechreuant gyda lefel isel o incwm.

Rhoi unigol

A yw eich sefydliad yn barod i ymhel â rhoi unigol?

Rhai pethau i'w hystyried:

- **Cynhwysedd.** Mae'n cymryd amser, adnoddau ac ynni i ddatblygu perthynas â rhoddwyr posibl a chynnal y berthynas gyda'r rhoddwr.
- **Amser.** Mae'n cymryd amser i ddatblygu rhoi unigol sy'n gynaliadwy. Dechreuwch gydag archiadau cymedrol cyn adnabod y rhain a allai roi rhagor.
- **Negeseuon.** Sicrhewch fod tŷn gywir i'r negeseuon am eich sefydliad. Peidiwch â chymryd dim yn ganiataol – dywedwch wrth bobl fod eich sefydliad yn elusen a bod eisiau cymorth arno, fel arall ni fydd neb yn gwybod.
- **Adnabod eich rhanddeiliaid.** A ydych yn gwybod pwy yw'ch cynulleidfa? Neu'ch cyfranogwyr? Sut y dylid siarad â hwy? Beth fydd yn apelio atynt fwyaf?
- **Yr archiad cywir/yr amser cywir.** Wrth gyflawni'r holl bethau uchod, byddwch yn gwybod wedyn beth yw'r archiad cywir a'r amser cywir ac i bwy y dylech ei ofyn.

Manteision i'r unigolion

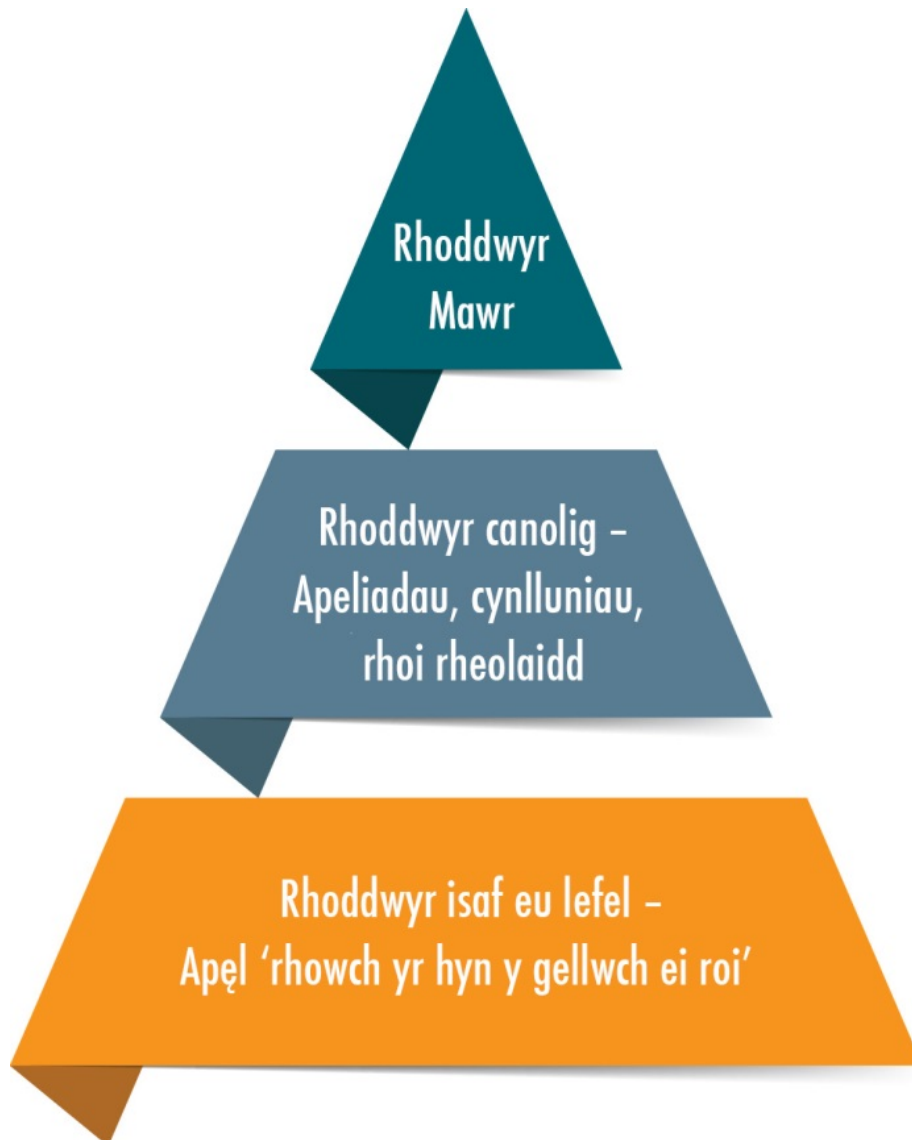
Wrth greu ymgyrchoedd rhoi unigol ar unrhyw lefel (hyd at fynd ar ofyn rhoddwr mawr), mae'n bwysig i'r manteision a gynigir yn ôl daro tant. Mae llawer o roddwyr yn cefnogi elusennau celfyddydol oherwydd yr hoffant y gwaith ac y maent am sicrhau ei ddyfodol. Cadwch hynny mewn cof. Ni fydd arnoch angen rhestr hirfaith o fanteision na rhai sy'n rhy bell oddi wrth eich gwaith. Meddylwch am ba asedau rhwydd a rhad y gellwch eu cynnig - archebu'n gynnar, taith dywys y tu ôl i'r llenni, diolch iddynt ar y cyfryngau cymdeithasol neu yn y rhaglen, hyd yn oed diweddariadau rheolaidd am gynnydd y gwaith. Rhaid i'r buddion fod yn gymesur â'r lefel rhoi - peidiwch â gwario'r holl rodd ar ddiolch i'r rhoddwr!

Cymorth rhodd

Mae [Cymorth rhodd](#) yn fudd eithriadol i unrhyw ymgyrch rhoi unigol. Mae'n bwysig ichi sefydlu cymorth rhodd **cyn** dechrau'r ymgyrch. Gellwch wedyn gyflwyno hawliadau a derbyn taliadau cymorth rhodd gan Gyllid a Thollau EM a manteisio ar unrhyw rodd unigol cyn belled â bod y rhoddwr yn talu trethi ym Mhrydain. Gall hyn fod yn hwb mawr i ymgyrch am y gellir hawlio 25c am bob £1 a geir yn rhodd.

Y triongl rhoi

Syniad da yw meddwl am y rhoddwyr unigol fel triongl. Bydd y rhan fwyaf yn rhoi ychydig ond, wrth ichi ddatblygu perthynas a deall yn well eu cymhellion a'u diddordebau, dowch i weld y lleiafrif o'r rhai sy'n barod ac yn abl i roi rhagor (a'r hyn y maent yn ei ddisgwyl yn ôl).



Rhoi corfforaethol

Mae rhoi elusennol ar ffurf nawdd corfforaethol yn graddol adfer yn sgil y dirwasgiad. Fodd bynnag mae'r ffynhonnell hon o incwm ar gyfer elusennau yn is o lawer na rhoi unigol, cymorth gan sefydliadau statudol ac ymddiriedolaethau a sefydliadau. Wrth gwrs, ceir eithriadau gan ddibynnu ar apêl y prosiect (a'i ganlyniadau), y berthynas sy'n bodoli rhwng yr elusen a'r busnes, a'r manteision a gynigir i'r busnes.

Mae cystadleuaeth am y noddwyr hyn yn sylweddol ac nid y byd celfyddydol yn unig sy'n eu hela. Ein cystadleuydd mwyaf a mwyaf atyniadol am nawdd corfforaethol yw chwaraeon – sef rygbi, pêl-droed a chriced. Ym myd y celfyddydau mae cystadleuaeth yn dynn a'r duedd yw i'r sefydliadau celfyddydol mwy sicrhau unrhyw gytundebau mawr.

Mae'n ddefnyddiol nodi unrhyw gysylltiadau penodol a all fod rhwng eich sefydliad a'r busnes dan sylw – dyma'r pryd y gall Ymddiriedolwyr helpu wrth eiriol dros y sefydliad. Ond ar ôl cael eich cyflwyno, rhaid i'r nawdd gynnig allbynnau diriaethol i'r busnes, fel arfer dan un o'r themâu canlynol:

- **Cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol.** Cefnogi'r gymuned leol, 'rhoi rhywbeth yn ôl'
- **Codi proffil y busnes.** I ddenu cleientiaid/cwsmeriaid posibl neu i gynyddu canfyddiad y cyhoedd neu'r brand
- **Cael ei gyflysu â gweledigaeth/gwerthoedd/brand y sefydliad celfyddydol.** Unwaith eto, gallai hyn fod i gynyddu canfyddiad neu gael ei aleinio â grŵp arbennig o gwsmeriaid
- **Cyfleoedd ar gyfer rhwydweithio**
- **Diddanu cleientiaid/cwsmeriaid**
- **Ymgysylltu â chyflogeion.** Adloniant, datblygu sgiliau, datblygu fîm.

Megis gyda rhoi unigol, mae ennill cefnogaeth gorfforaethol yn cymryd amser. Mae angen ichi adeiladu perthynas, deall anghenion penodol eu busnes a'u haleinio â'r hyn y gall eich sefydliad ei gynnig. Sut y gallwch eu helpu i gyflawni eu canlyniadau eu hunain yn gyfnewid am nawdd?

Celfyddydau a Busnes Cymru

Gan weithio ar draws Cymru, mae [Celfyddydau a Busnes Cymru](#) yn arbenigo mewn brocera cysylltiadau rhwng busnesau a sefydliadau celfyddydol. Mae'n sefydliad aelodaeth, felly rhaid ichi dalu ffi flynyddol ond mae'r ffi'n gymesur â maint eich sefydliad. Yn gyfnewid am y ffi, gallant dorri llwybr tarw ichi at y busnes a gydwedda orau â'ch

sefydliad. Maent hefyd yn cynnig buddion i aelodau megis hyfforddiant, banc bwrdd a buddsoddiad cyfatebol mewn prosiectau busnes/celfyddydol.

Llwybr codi arian

Sefydlu strwythur
sefydliadol addas 1

Cynhwysedd i godi
arian yn effeithiol 2

Trefnu strategol a
chynllunio prosiect 3

Creu strategaeth - nodi'r
blaenoriaethau gorau 4

Gweithredu strategaeth
codi arian 5

Incwm codi arian
cynaliadwy 6

Rhestr o dermau codi arian

Buddiolwr

Unigolyn neu grŵp o bobl a fydd yn elwa o'r gwaith – gwella bywyd, profi newid, yn cael ei ysbrydoli, ac ati.

Cymwynaswr

Rhywun sy'n cyfrannu rhodd fawr neu grŵp o bobl sy'n cyfrannu rhoddion

Apêl gyfalaf

Ymgyrch codi arian sy'n strwythuredig ac wedi'i chynllunio'n strategol ar gyfer prosiect diriaethol – adeilad newydd, ailddatblygu adeilad, offer

Achos dros gael cymorth

Dogfen negeseuon sefydliad - yn profi'r angen am y prosiect ac felly yr arian. Rhaid iddi gynnwys adnoddau'r sefydliad, anghenion ei buddiolwyr, y canlyniadau a'r cynlluniau at y dyfodol

Cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol

Y cyfrifoldeb sydd gan unrhyw fusnes i weithredu er mwyn cefnogi ei gymuned leol a chael ei weld i ymddwyn felly

Incwm a enillir

Incwm a gaiff y sefydliad o werthu tocynnau neu wasanaethau neu o fasnachu mewn ffyrdd eraill sy'n unol â dibenion elusenol

Codi arian moesegol

Yr ystyriaethau moesol y cytunwyd yn eu cylch o ran gweithgareddau codi arian y sefydliad

Cymorth rhodd

Gall sefydliadau nid-er-elw adennill y gyfradd sylfaenol o dreth a delir gan y rhoddwr. Gellir hawlio'n uniongyrchol oddi wrth Gyllid a Thollau EM 25c am bob £1 a roddir, heb unrhyw gost ychwanegol i'r rhoddwr

Cymynrodd

Sef rhodd mewn ewyllys i elusen neu sefydliad.

Arian cyfatebol

Arian a gynnigir ar yr amod o gael arian cyfatebol ag ef cyn pen cyfnod penodol

Y datganiad cenhadaeth

Datganiad o werthoedd y sefydliad sy'n dangos y rhesymau am ei fodolaeth

Sefydliad nid-er-elw

Ystyrir gan Gyllid a Thollau EM ei fod yn elusennol

Amcanion

Amcanion mesuradwy ar gyfer prosiect – CAMPUS (cyflawnadwy, amser-benodol, mesuradwy, penodol, synhwyrol)

Canlyniadau

Beth fydd yn newid oherwydd y prosiect?

Dyngarwr

Un sy'n cyfrannu rhodd - fel arfer mae'n disgrifio rhoddwr cyfoethog

Cynnig

Cynnig ysgrifenedig neu ddogfen arall sy'n gofyn am arian, rhodd ddyngarol neu bartneriaeth gorfforaethol

Arianwyr Posibl

Ffynhonnell realistig o arian cymorth – rhestr o arianwyr posibl – casgliad o sefydliadau ariannu posibl

Arian wrth gefn

Swm o arian a gedwir wedi'i gyfyngu gan sefydliad i'w amddiffyn rhag ofn iddo wynebu problemau annisgwyl

Ysgrifenyd gan Emma Goad, Blue Canary.

A gomisiynyd gan Gyngor Celfyddydau Cymru.

Medi 2018.