



Prifysgol Cymru
Y Drindod Dewi Sant
University of Wales
Trinity Saint David

Marchnata Digidol Diwrnod 2

@GWLAD_UWTSD

*Trawsnewid Addysg; Trawsnewid Bywydau
Transforming Education; Transforming Lives*



www.uwtsd.ac.uk

Croeso

@Carys_Ifan

@GWLAD_UWTSD



Amserlen heddiw

09:30

Croeso

Cynnwys

10.45

Egwyl

11.00

Moeseg a Marchnata Digidol

12.30

Cinio

13.00

Cynnwys ar blatfformau gwahanol

Egwyl

15.30

Cyflwyniad i'r asesiad

SOSTAC

S - SITUATION ANALYSIS

Where are we?

O - OBJECTIVES

Where do you need to go?

S – STRATEGY

How you'll meet the objectives

T – TACTICS

Details of strategy

A – ACTION

Do your thing

C – CONTROL

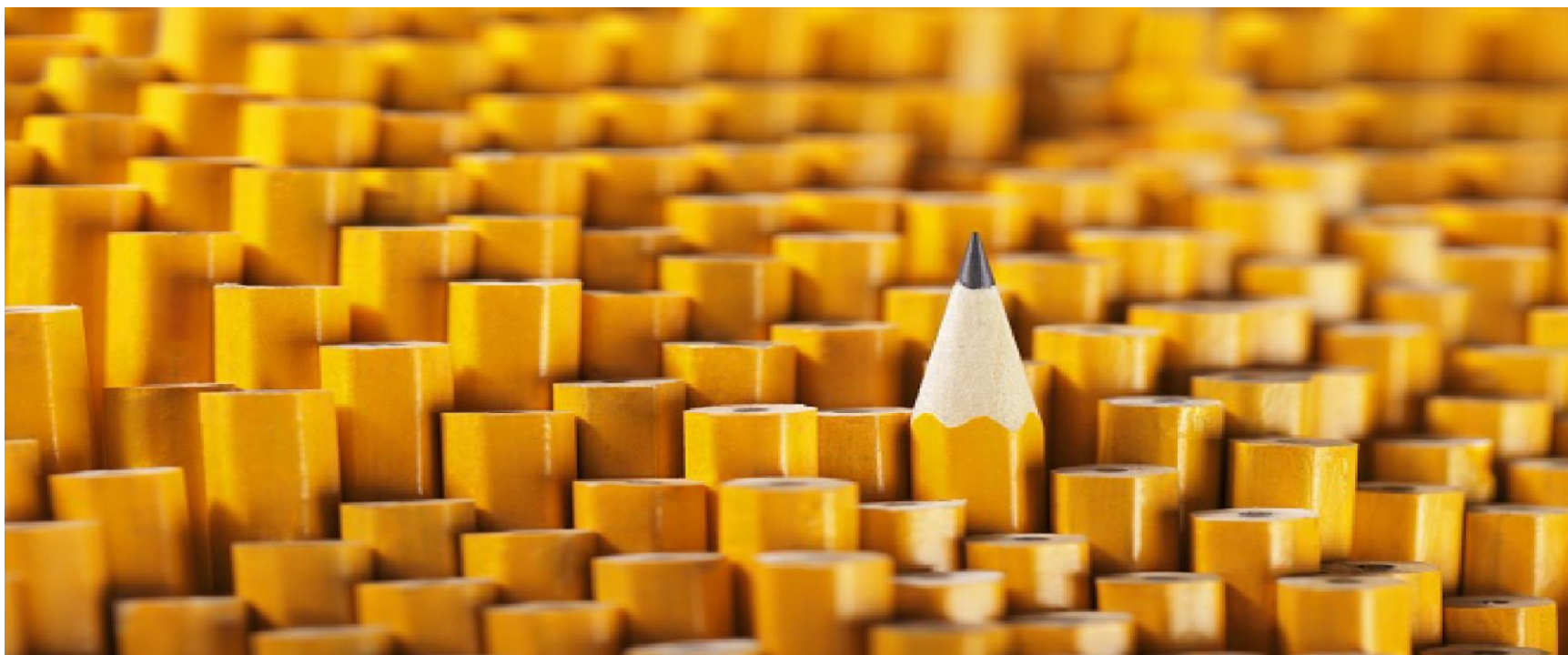
How did you do?

SOSTAC Planning System - PR Smith



WWW.HENSHALLCENTRE.COM

CYNNWYS



COPI COPI COPI COPI

Nid yw'n bosibl sgwennu copi da onibai chi'n gwybod :

- I bwy chi'n sgwennu?
- Beth mae'r person angen?



<http://www.wendyslookbook.com/>

[Facebook](#)
[420,091 likes](#)

[Youtube](#)
[625,081 subs](#)

[Pinterest](#)
[83,296 followers](#)

[bloglovin'](#)
[126,586 followers](#)

[Twitter](#)
[52,235 followers](#)

[Instagram](#)
[1,066,197 followers](#)

<https://lowrihafcooke.wordpress.com/>

<https://cryno.cymru/>

<https://www.themiddlefingerproject.org/>

Ebost

MailChimp®

http://www.stylecampaign.com/blog/blogmails/video/Chanel/ch2_en_us.html

<http://www.pinpointe.com/blog/wp-content/uploads/boden-bright.gif>

Email Client Market Share

Calculated from 1.06 billion opens tracked by Litmus Email Analytics in March 2015



Creu fideo

<https://www.youtube.com/watch?v=5omQE5UbpPg>

Imovie

Lumafusion

GWEFAN

Wordpress

<https://wordpress.com/com-vs-org/>

Hotjar <https://www.hotjar.com/tour>

<http://www.visithumboldt.com/>

Sillafu a Chywirdeb Iaith



Donald J. Trump 

@realDonaldTrump



I am honered to serve you, the great
American People, as your 45th
President of the United States!

1/21/17, 11:57 AM



Prifysgol Cymru
Y Drindod Dewi Sant
University of Wales
Trinity Saint David

Moeseg a Marchnata Digidol

@GWLAD_UWTSD

Trawsnewid Addysg; Trawsnewid Bywydau
Transforming Education; Transforming Lives



www.uwtsd.ac.uk

Beth yw Moeseg?

- Egwyddorion sydd yn rheoli ymddygiad person neu gweithrediad gweithgaredd
- “cywirdeb ” ymddygiad penodol

Moeseg yng nghyd-destun Marchnata

- Yr egwyddorion moesol y tu ôl i'r gweithredu a rheoleiddio marchnata
- Sut rydym yn gweithio'n ddiwyd i "gael y gair allan" ac yn gwerthu ein cynnyrch / gwasanaeth / syniad heb wneud niwed?

Moeseg mewn Marchnata - Tri Ffram

- Proses
 - Dadansoddi moeseg yng nghyd-destun "iaith marchnata" (lleoliadau e.e. hyrwyddo, a.y.b.)
- Rhanddeiliad
 - Dadansoddi moeseg ar sail rhieny sy'n cael eu effeithio (e.e.defnyddwyr, cymdeithas a.y.b.)
- Gwerthoedd
 - Dadansoddi moeseg yn seiliedig ar y gwerthoedd y maent yn effeithio (e.e. gonestrwydd, preifatrwydd a.y.b.)

Rhai arferion ac ymddygiad anfoesegol

Dim ond ar gael heddiw, os ydych ei angen, rhaid i chi symud yn gyflym!

Gwerthu pwysau uchel

Mae gan ein dwr OCSIGEN YCHWANEGOL

Marchnata anonoest/twyll

Prynwch y crys-t hwn onibai eich bod eisiau cael eich adnabod fel LOSER!!

Ystumio cwsmeriaid

Ydw, dw i'n gwerthu stoc yn gwmni rhyngwladol hynod broffidiol Coka Cola!

Camarwain defnyddwyr

Peidiwch poeni ferched, y mae hefyd ar gael mewn pinc!

Stereoteipio

Mae ganddynt yr un nod elusennol a ni. Mae'n siwr y gallent gysylltu â'r un noddwyr a ni

Camddefnyddio data

O na, mae'n rhaid eich bod wedi gwneud camgymeriad. 'Time-Share' yw'r fila, dyna pam taw dim ond £ 250,000! yw'r gost

Gwerthiant "Bait and switch"

Credwch chi fyth y tric arbennig yma am wneud arian..

"Clickbait"

Beth sy'n bod a chael llun o ferch bron-noeth yn fy hysbyseb?

Trais a rhyw yn ddadleuol

Ni allwn helpu ond sylwi eich bod wedi prynu eli haemoroid ...

Diffyg Preifatrwydd

Mae ein salad ni yn llawer gwell na'r sbwriel yna o Tesco!

Hysbysebu Negyddol

Yr un broblem gyda graddfeydd gwahanol ?

- Gall y rhan fwyaf ohonom adnabod y nodweddion moeseg wirioneddol **ddrwg** mewn marchnata
 - Gwerthu cyfranddaliadau i gwmnïau sydd ddim yn bodoli
 - Cadw ymlaen at rhywun am eu pwysau tan ei bod yn prynu tabledi colli pwysau
 - Dweud celwydd wrth ddefnyddwyr ynglyn a diogelwch y cynnyrch bwyd sydd ar werth.
- Ond beth am y pethau sydd prin yn croesi'r llinell?
 - Dim ond defnyddio modelau heini/golygus i hysbysebu eich dillad
 - Gwthio'ch llyfr ar 'hunan-grymuso' ar bobl ac anabledd (prynwyd eu gwybodaeth cyswllt gan elusen....)
 - Hysbysebu eich wyau fel 'cwbl-naturiol' er eich bod yn ymwybodol o'r bathodyn answyddogol.
- Beth am y pethau sy'n anfoesol drwy esgeulustod yn hytrach na malais?
 - Defnyddio data cwsmer blaenorol i rhedeg ymchwil marchnad
 - Ail-bostio sylwad positif gan gwsmer ar eich tudalen Facebook heb sylwi ei fod yn gwneud awygyrmiad dwl (*"Roeddwn methu beichiogi tan i mi flasw'r sudd yma a nawr mae gennyf efeilliaid"*).
 - Hysbysebu cawl Llysieuol gan anghofio eich bod wedi defnyddio stoc cyw iar

Ar ddiwedd y dydd, cofiwch fod moesoldeb yn ymwneud yn bennaf gyda bwriad, tra bod moeseg yn ymwneud yn fwy â chanlyniadau. Mae achosi niwed yn fwy perthnasol na'r bwriad i achosi niwed.

“Faswn byth yn gwneud unrhywbeth tebyg i”

- Sut gall pobl a chwmnïau “da” gwympto i’r trap o ymddygiad moesol gwael?

Gweithgaredd Moesau

- Mewn grwpiau , darllenwch drwy stori diweddar a thrafod:
 - Beth yw’r prif faterion moesol sy’n cael ei drafod yma?
 - A fedrwch feddwl am achosion llai-ddifrifol o gwmnïau adnabyddus yn gweithredu yn y math hyn o ymddygiad?
 - Pa bwysau systemig all fod wedi arwain at y fath hyn o weithredu i ddigwydd i bobl neu gwmnïau ‘da’?
 - Pa fath o gamau gall pobl a/neu cwmnïau eu cymryd er mwyn sicrhau na fydd rhwybeth tebyg yn digwydd i’w cwmnïau nhw?

Sut ydym yn parchu ffiniau moesol wrth farchnata yn ddigidol?



Pwy sy'n penderfynu ble i dynnu'r llinell?

- Pan bydd Facebook yn hysbysebu rhywbeth sydd yn apelio atoch, a yw hyn yn amharu ar eich preifatrwydd?
 - Beth os yw yn rhywbeth a wnaethoch e-bostio drwy gyfrif wedi'i gysylltu yn hytrach na rhywbeth a bostiwyd ar Facebook?
- Beth os taw eich defnyddwyr sydd yn gwneud honiadau di-sail, dim ond yn eu rhannu ych chi?
 - Beth os oeddech yn *gwybod* bod beth sy'n cael ei ddweud ddim yn wir/wedi'i brofi?
- A oes yna grwpiau sydd mor agored i niwed fel na allwn farchnata'n foesegol iddyn nhw?
 - A yw'r weithred o werthu rhywbeth yn uniongyrchol i blentyn yn ystrywgar? Oes ganddynt y gallu i ddeall?
- Ydy marchnata gwael yn fwy derbyniol os yw'n cael ei wneud ar gyfer achos da?
 - A yw wir mor erchyll i wneud i bobl sy'n gwastraffu arian ar anrhegion del adeg y Nadolig i deimlo'n euog am beidio rhoi 'punt' i Achub y Plant?

Cwsmeriaid sy'n agored i niwed

- Beth yw ystyr cwsmer sy'n “agored i niwed”?
 - 50% o oedolion ym meddu ar sgiliau rhifedd oed 11 a llai.
 - 15% o oedolion yn meddu ar sgiliau llythrennedd oed 11 a llai.
 - 7m o oedolion yn y D.U. ddim yn gyfarwydd gyda defnyddio'r we – hanner dros 75 oed, hanner yn anabl.
 - Erbyn 2020, fydd disgwyl i hanner poblogaeth oedolion y D.U. dderbyn diagnosis o gancr ar rhyw bwynt yn eu bywydau.
 - 16% o'r oedolion sy'n gweithio gyda rhyw fath o anabledd.
 - 800,000 o oedolion gyda math o dementia
 - Mae tua 13% o boblogaeth y D.U. yn fewnfudwyr, nifer ohonynt heb hawliau i aros.
- Fe fedrwn gytuno (medrwn?) fod plant yn agored i niwed, ond pwy arall sy'n gymwys?
 - Pa oed y mae pobl yn symud o fod yn ‘blant sy'n agored i niwed’ i fod yn “oedolion cyfrifol”? Ydy'r oed hyn yn wahanol i gyfrifoldebau gwahanol?
- Beth am ‘Agored i niwed’ dros dro, e.e. profedigaeth / galaru ?
 - Beth medrwn wneud i amddiffyn y cwsmeriaid hyn dros dro? Sut fedrwn ddysgu i adnabod yr arwyddion o fod yn agored i niwed dros y cyfnod hir?

Sut medrwn amddiffyn cwsmeriaid sy'n agored i niwed

- Nid yw fod yn agored i niwed yn gyflwr neu yn nodwedd personol a gall pobl ddatblygu i fod yn llai neu yn fwy agored i niwed wrth i'w amgylchiadau newid.
- Mae fod yn agored i niwed yn raddfa – nid yw'n hollol glir
- Mae pawb yn wahanol a phawb yn ymateb yn wahanol.
- Yr allwedd yw i :
 - Fod yn sensitif;
 - Fod a chysondeb; a
 - Fod mor egur ac onest a phosib.
 - Gwrando ar gwsmeriaid. Gwrando ar beth y maent wir yn ei ddweud . Dysgu i adnabod arwyddion o beryg a fod yn agored i niwed. A **BYTH** rhoi'r gwerthiant cyn y person.

Diogelu Data

1. Fydd data personol yn gael ei brosesu yn deg ac yn gyfreithlon ac, yn benodol, ni chânt eu prosesu oni bai –
(a) fod o leiaf un o'r amodau yn Atodlen 2 wedi eu bodloni, a
(b) mewn achos o ddata personol sensitif, mae o leiaf un o'r amodau yn cwrdd ac Atodlen 3.
2. Fe casglir data personol gyfer dim ond un neu ragor o ddibenion penodedig a chyfreithlon, ac ni chânt eu prosesu ymhellach mewn unrhyw fodd sy'n anghydnaws â diben hwnnw neu'r dibenion hynny.
3. Bydd data personol yn ddigonol, yn berthnasol ac nid yn ormodol mewn perthynas â diben neu'r dibenion y maent yn cael eu prosesu
4. Bydd data personol yn gywir a, lle bo angen, wedi eu ddiweddarau.
5. Bydd data personol a brosesir i'w gyfer unrhyw ddiben neu ddibenion ddin yn cael ei gadw am gyfnod hirach nag sy'n angenrheidiol ar gyfer y diben hwnnw neu'r dibenion hynny.
6. Prosesir data personol yn unol â hawliau testunau data dan y Ddeddf.
7. Cymeriri camau technegol a priodol yn erbyn prosesau data personol sydd yn anawdurdodedig neu anghyfreithlon ac yn erbyn colled ddamweiniol neu ddinistrio/ddifrod i ddata personol
8. Ni ddylid trosglwyddo data personol i wlad neu diriogaeth y tu allan i'r ardal economaidd Ewropeaidd oni bai fod y wlad neu diriogaeth honno yn sicrhau lefel ddigonol o ddiogelwch i hawliau a rhyddid testynau data mewn perthynas â phrosesu data personol.

Adnoddau

- Diogelu Data
 - <https://www.gov.uk/data-protection/the-data-protection-act>
 - <https://www.gov.uk/data-protection-your-business/overview>
 - <http://www.dft.gov.uk/vca/data-protection-act-guidance-on-compliance.asp>
- Preifatrwydd
 - <https://ico.org.uk/for-organisations/guide-to-pecr/>
- Cwsmeriaid sy'n agored i niwed
 - <https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/occasional-paper-8-exec-summary.pdf>
 - https://dma.org.uk/uploads/misc/57e282df6a5c3-vulnerable-consumers-whitepaper-v3-rg_57e282df6a514.pdf
 - <http://www.data-broker.co.uk/2015/10/responsible-marketing-engaging-with-vulnerable-customers/>

CYNNWYS

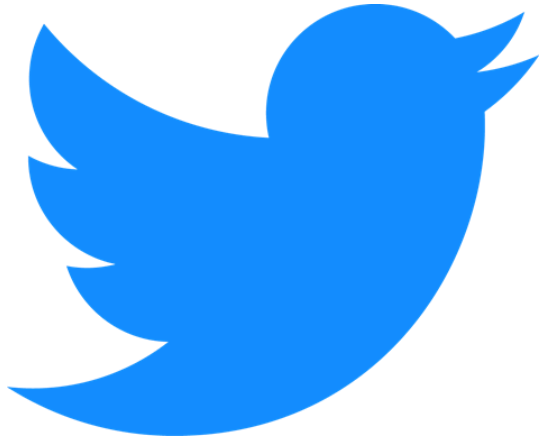
- Unigryw
- Perthnasol
- cynnwys gyda delwedddau perthnasol yn cael 94% yn fwy yn edrych na chynnwys heb ddelwedddau

Cynnwys gan ddefnyddwyr

(User Generated Content)

<https://ideas.lego.com/>

CYMDEITHASOL



- Bachog
- 140
- Hashnod
- Busnes i Fusnes
- Lluniau
- Fideo
- Talu am hysbys

“Twitter was inspired by the concepts of immediacy, transparency, and approachability, and created by the guiding principles of simplicity, constraint, and craftsmanship.”

Jack Dorsey Creator, Co-founder,
Chairman of Twitter, Inc. San Francisco



- Lluniau
- Hashnod
- Dolen yn y bio
- Mwy o gyfle i roi dolen
- Cynnwys wedi ei greu gan defnyddwyr
- Talu am hysbys
- Slideshow



100miliwn+ defnyddwyr dyddiol

Yn wahanol i'r platfformau eraill

The demand for social video has never been higher Snapchat generates over 10 billion views daily on mobile



- Sgwrs anffurfiol
- Uniongyrchol
- Lluniau
- Fideo
- Galwadau ffon dramor

hashtag

#susanalbumparty

#McDStories



Scott Stratten 
@unmarketing

You stay classy @teamworkonline (pic via Reddit) pic.twitter.com/pZU4jlqXli

Reply Retweet Favorite Buffer More HootSuite

This Week's Coaching Tips:



Have you disappeared? Get noticed by Sports Employers

Malaysian Airlines 370 has vanished. Do you feel like employers can't find you? Let's get your "black box" engaged. Let's start the "pings." "Here are some tips on how to get noticed in a very crowded job market," says Buffy Filippelli, TeamWork Online founder. [Read More](#)

RETWEETS 68 FAVORITES 25

11:22 AM - 19 Mar 2014

Flag media

"The most valuable of all talents is that of never using two words when one will do"

Thomas Jefferson

"The biggest problem with communication is the illusion that it has been accomplished."

George Bernard Shaw

Crynodeb Sesiwn

- Tools – Ebost, Blog, Gwefan, Cymdeithasol
- Moeseg Marchnata Digidol
- Creu Cynnwys

Sesiwn Nesaf :

Diwrnod 3 : 3 Mai 2017