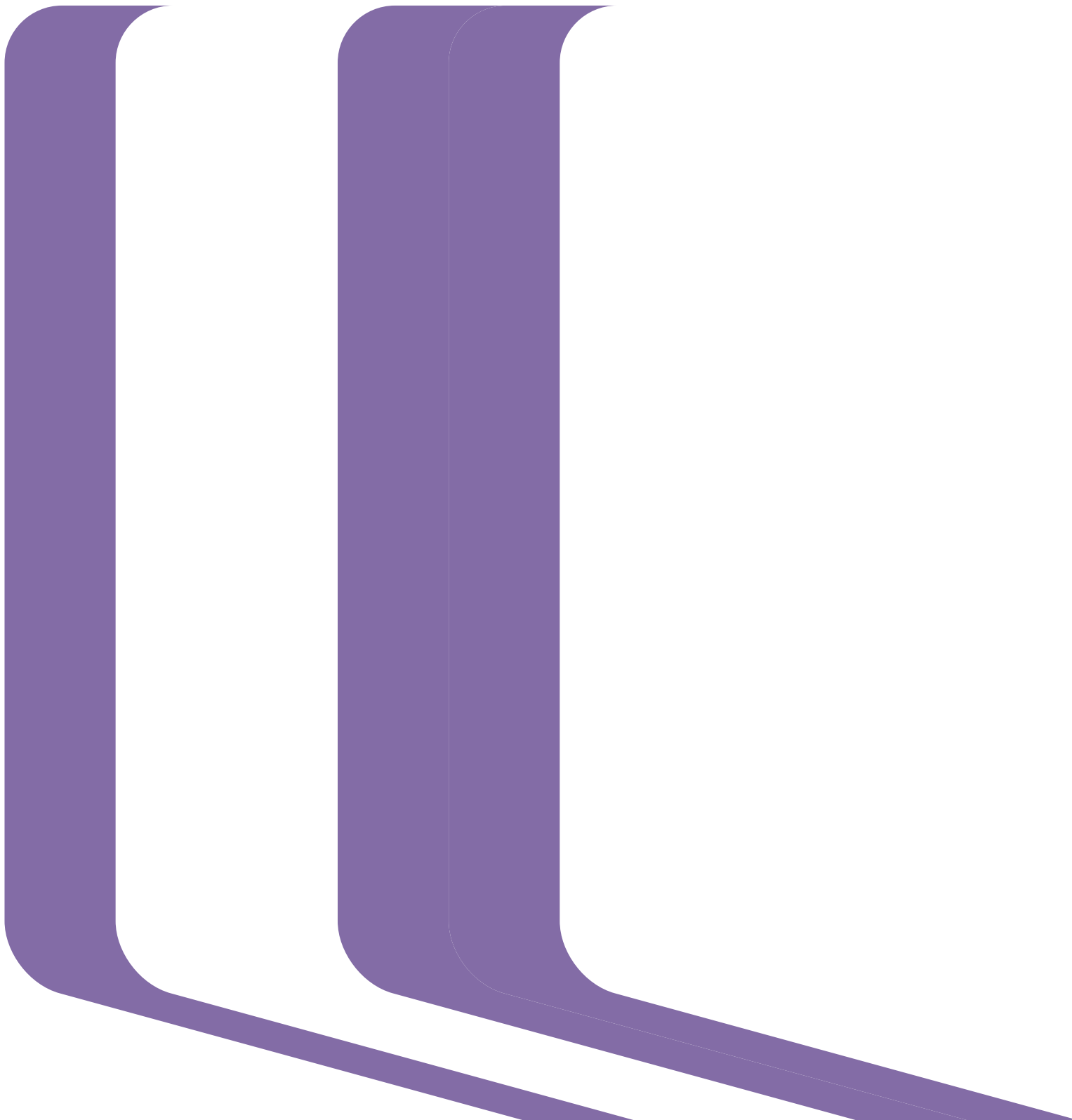


Arian y dyfodol
Arian ychwanegol ar gyfer eich prosiect



Gwybodaeth ar gyfer darllenwyr

Pryd y cafodd ei gyhoeddi?	Ionawr 2006
Angen rhagor o wybodaeth?	Y ffordd orau i gael mwy o wybodaeth yw drwy fynd i'n gwefan: www.cronfaloterifawr.org.uk neu ffonio 0845 4 10 20 30
Hawlfraint	© Cronfa Loteri Fawr, Ionawr 2006
Gellir cael rhagor o gopiau trwy	ffonio 0845 4 10 20 30 a gofyn am becyn Camau mawr nesaf Neu ar ein gwefan www.cronfaloterifawr.org.uk/eichgrant
Rydym yn darparu cyhoeddiadau mewn sawl fformat	Hefyd ar gael ar eich cais mewn Breil, casét sain, ar ddisg mewn print bras ac ieithoedd cymunedol
Ein hegwyddorion cydraddoldeb	Hyrwyddo hygrychedd; gwerthfawrogi amrywiaeth diwylliannol; hyrwyddo cymeryd rhan; hyrwyddo cyfleoedd cyfartal; hyrwyddo cymunedol cynhwysol; lleihau anfantais a gwaharddiad.
Rydym yn poeni am yr amgylchedd	Mae'r Gronfa Loteri Fawr yn ceisio lleihau ei heffaith negyddol ar yr amgylchedd ac mae'n defnyddio adnoddau gwirioneddol gynaliadwy yn unig
Y Darn Cyfreithiol	Cronfa Loteri Fawr yw'r enw a ddefnyddir gan y Gronfa Cyfleoedd Newydd a Bwrdd Elusennau'r Loteri Genedlaethol (a oedd yn dosbarthu grantiau dan enw'r Gronfa Gymunedol) wrth weithredu ar y cyd
Ein gweledigaeth	Rydym wedi'n hymrwymo i ddod a gwir welliannau i gymunedau ac i fywydau'r bobl fwyaf anghenus.
Ein Gwerthoedd	Rydym wedi adnabod saith gwerth sy'n sail i'n holl waith: tegwch; mynediad hawdd; ffocws strategol; cynnwys pobl; arloesi; galluogi; ychwanegol at y llywodraeth.

Mae'r Gronfa Loteri Fawr wedi'i hymrwymo i werthfawrogi amrywiaeth a hyrwyddo cyfle cyfartal, fel cyflogwr ac ariannwr. Bydd y Gronfa Loteri Fawr yn amcanu i fabwysiadu dull cynhwysol i sicrhau fod ymgeiswyr a derbynwyr grantiau, budd-ddeiliaid, ymgeiswyr am swyddi ac aelodau staff yn cael eu trin â thegwch.

Cronfa Loteri Fawr yw'r enw a ddefnyddir gan y Gronfa Cyfleoedd Newydd a Bwrdd Elusennau'r Loteri Genedlaethol (a ddosbarthai nawdd dan enw y Gronfa Gymunedol) wrth weithredu ar y cyd.



Yn dyfarnu arian


Y Loteri Genedlaethol

Awarding funds from

The National Lottery®

Cyflwyniad	2
Dewis partner corfforaethol	4
Siarad iaith nawdd corfforaethol	6
Yr hyn y mae noddwyr yn edrych amdano	8
Diffinio manteision nawdd	10
Cysylltu gyda noddwyr	12
Llunio cynnig	13
Cydnabod noddwyr – ble a phryd i wneud hynny	14

Am gyfnod penodol y mae'r Gronfa Loteri Fawr yn ariannu, felly yn y pen draw, bydd yn rhaid i chi chwilio am ffynonellau eraill o arian. Mae nawdd corfforaethol yn dod yn fwy poblogaidd gan lawer o sefydliadau wrth i gwmnïau edrych yn ffafriol ar brosiectau'n sy'n gyfrifol yn gymdeithasol. Mantais hyn yw bod gan brosiectau cymunedol well cyfle nag erioed o gael eu hystyried, ond yr anfantais yw y byddwch yn wynebu llawer o gystadleuaeth. Gan fod sicrhau nawdd corfforaethol, neu arian o bron unrhyw ffynhonnell yn gallu cymryd llawer o amser nid yw byth yn rhy gynnar i ddechrau meddwl am hyn.



Nod y llyfryn hwn yw eich helpu i ddeall beth mae cwmnïau'n edrych amdano pan fyddant yn cynnig nawdd. Cawsant eu cynllunio i'ch helpu. Mae pob noddwr a phob prosiect a noddir yn wahanol felly bydd rhaid i chi feddwl yn galed am beth sydd fwyaf perthnasol i'ch sefydliad chi. Dylech wneud yn siŵr hefyd eich bod yn dewis ac yn targedu darpar noddwyr yn y ffordd fwyaf effeithiol posibl.

Dewis partner corfforaethol

Ar gyfer noddwr tebygol, daw gwerth sylfaenol noddwr o'r cysylltiad gyda chi. Trwy noddi bydd unrhyw noddwr yn gobeithio ychwanegu at ei enw da ei hun, cael mynediad i gynulleidfa darged newydd neu werthu nwyddau ychwanegol.

Yn ddelfrydol, byddai hyn yn gweithio'r ddwy ffordd fel eich bod chi hefyd ar eich ennill hefyd trwy eich cysylltiad gyda'r noddwr – a hynny'n ychwanegol at unrhyw fantais ariannol uniongyrchol. Dylech deimlo bod delwedd a gwerthoedd y noddwr yn gydnaws â'ch rhai chi.

Dewis pwy nad oes arnoch ei eisiau

Cyn i chi gychwyn, penderfynwch beth yw'ch barn am weithio gyda noddwyr nad yw eu gwerthoedd moesegol yn union yr un fath o bosibl â'ch rhai chi. Yna gwnewch yn siŵr bod pawb yn eich sefydliad, gan gynnwys unrhyw ymddiriedolwyr, yn glynu wrth y polisi rydych yn penderfynu arno.

Mae rhai sefydliadau yn dweud ei bod yn bwysig derbyn nawdd gan gwmnïau nad ydynt yn gwbl ddilychwin o safbwynt moesegol er mwyn sicrhau eu bod yn talu'n ôl i gymdeithas. Mae rhai eraill yn dweud bod hyn yn rhoi delwedd barchus nad ydynt yn ei haeddu i gwmnïau o'r fath, ac y dylid gwrthwynebu unrhyw gysylltiad ar egwyddor. Mae'r mwyafrif yn cymryd safbwynt rhwng y ddau eithaf.

Gan gadw mewn cof nod ac amcanion eich sefydliad chi, ceisiwch feddwl am yr agwedd foesegol, ac yna diffiniwch y meini prawf yr hoffech eu defnyddio, os oes gennych rai. Wrth feddwl am hyn, awgrymir eich bod yn meddwl am y meysydd cyffredinol canlynol:

- Gweithgarwch niwclear
- Pornograffi
- Arbrofi gydag anifeiliaid
- Arferion sy'n niweidiol i'r amgylchedd
- Arferion marchnata
- Ecsbloetio'r trydydd byd
- Cam-drin iawnderau dynol.

Meddylwch hefyd am gynhyrchion y cwmni ac a ydynt yn gydnaws â'ch gweithgarwch a'ch sefydliad. Yn olaf penderfynwch a ddylid gosod cyfyngiadau ar frandiau neu ar draws y rhiant gwmni ehangach. Ar ddiwedd y broses hon lluniwch bolisi cyffredinol sy'n nodi enghreifftiau o bartneriaid derbyniol ac yn rhoi canllawiau eglur iawn ar bartneriaid annerbyniol, gan enwi'r rhai hynny na fyddant yn cael eu hystyried o dan unrhyw amgylchiadau.

Dewis pwy mae arnoch ei eisiau

Ceisiwch ddiffinio eich delwedd eich hun mewn pum gair a rhowch ddatganiad nod ar bapur oherwydd bydd hyn yn eich helpu i ganfod pa gwmnïau sydd fwyaf cydnaws â chi.

Yna mae'n fater o ymchwil. Ni fyddwch chi'n llwyddiannus iawn drwy anfon cynnig nawdd cyffredinol trwy'r post i lawer o gwmnïau heb ddewis a dethol. Mae'n llawer gwell cymryd amser i ddewis a thargedu cwmnïau ac yna llunio cynnig wedi ei deilwra ar eu cyfer sy'n adlewyrchu eu delwedd, eu dyheadau, eu hamcanion marchnata a'u harferion eu hunain yn ôl iddynt. Gwell fyth; gwahoddwch hwy i ddigwyddiad er mwyn gallu siarad gyda hwy ar eich tiriogaeth gartref eich hun.

“Bydd unrhyw noddwr yn gobeithio ychwanegu at ei enw da ei hun, cyrraedd cynulleidfa darged newydd neu werthu nwyddau ychwanegol.”

Bydd y mwyafrif o gwmnïau mawr yn cyhoeddi adroddiad yn flynyddol o leiaf, a bydd gan lawer ohonynt bolisiau ar glawr ar gyfer eu rhaglenni nawdd a chymunedol neu'n cyhoeddi adroddiad cyfrifoldeb cymdeithasol corfforaethol. Defnyddiwch y rhain i gael gwybod beth y maent wedi ei wneud yn y gorffennol. Mae galwad ffôn i'r adran cysylltiadau cyhoeddus yn fan cychwyn da. Os darganfyddwch nad ydynt wedi cefnogi unrhyw beth mewn maes tebyg i'ch un chi yn y gorffennol nid yw hyn o reidrwydd yn rhoi rheswm i chi anobeithio.

Os ydynt yn cydweddu'n dda â chi ac os gallwch chi gynnig rhesymau digon cryf iddynt yna rhowch gynnig arni. Mae tro cyntaf i bopeth a dim ond yn awr mae llawer o gwmnïau yn dechrau mabwysiadu rhaglenni sydd yn gyfrifol yn gymdeithasol.

Pan fyddwch yn mynd trwy'r broses hon peidiwch â meddwl yn nhermau noddwyr arian parod yn unig ond cofiwch fod noddwyr 'mewn da' yn gallu bod yr un mor werthfawr.

Dewis faint o bartneriaid y bydd arnoch eu heisiau

Cyn i chi fynd at noddwyr posibl, penderfynwch faint o noddwyr sydd eu hangen arnoch, a beth fydd eu perthynas â chi, â'i gilydd, a, lle bo'n berthnasol, â'r Gronfa Loteri Fawr. Y peth gorau i'w wneud yw llunio hierarchaeth nawdd, gan ddangos pob safle nawdd sydd ar gael, o'r opsiwn nawdd drutaf i'r un rhataf. Gall yr hierarchaeth fod yn wastad (yn yr ystyr bod gennych sawl noddwr i gyd ar yr un lefel) – y peth pwysig yw ei bod wedi ei phenderfynu ymlaen llaw ac na chaniateir i nawdd ddatblygu heb gynllunio. Mae bob amser yn demtasiwn derbyn darpar noddwyr newydd ac yna poeni'n nes ymlaen am lle byddant yn ffitio i mewn, ond bydd hyn yn dod â budd yn y tymor byr yn unig. Yn y tymor hirach mae'r holl broses yn mynd yn flêr, mae

noddwyr presennol yn mynd yn anfodlon ac mae noddwyr newydd yn colli diddordeb oherwydd na allant ganfod 'niche' y gallant ei berchnogi. Fel rheol gyffredinol, ceisiwch sicrhau llai o noddwyr gyda gwerth uwch bob amser.

Dewis gyda phwy y byddwch yn siarad

Mae'n hollbwysig bod eich cynnig neu'ch gwahoddiad yn cyrraedd y person iawn. Os bydd yn glanio ar y ddesg anghywir efallai na fydd byth yn cyrraedd y sawl a ddylai ei weld ac mae'r cyfle wedi mynd yn wastraff.

Y peth cyntaf i'w wneud yw edrych ar eich cynnig a phenderfynu beth yw ei bwyslais. A yw'n apelio yn bennaf at y farchnad fasnachol neu a yw'n gogwyddo tuag at gyfrifoldeb cymdeithasol? Yna codwch y ffôn a gofynnwch i'r cwmni pwy sy'n delio gyda'u rhaglenni noddi a/neu gymunedol. Os nad ydych yn siŵr, ac os nad oes unigolyn wedi ei ddynodi'n gyfrifol, anelwch at frig y sefydliad yn hytrach na'r gwaelod, ac ewch i weld y cyfarwyddwr marchnata yn gyntaf.

Siarad iaith nawdd corfforaethol

Wrth fynd at noddwyr posibl, ceisiwch siarad â hwy yn eu hiaith eu hunain. Mae pobl yn aml yn meddwl am noddi fel gair marchnata am rodd elusennol. Nid yw hynny'n wir. Pan fydd corfforaethau'n siarad am nawdd maent yn cyfeirio at fuddsoddiad corfforaethol sy'n dod â manteision masnachol iddynt yn gyfnewid. Maent yn canfod gwerth uniongyrchol iddynt eu hunain o gael eu cysylltu gyda'r sefydliad neu'r prosiect y maent yn ei noddi, a byddant yn disgwyl gallu manteisio ar y cysylltiad trwy hysbysebu, digwyddiadau, hyrwyddiadau neu arfau marchnata eraill.

Mae'n bwysig eich bod chi'n diffinio nawdd yn yr un ffordd â hwy. Ystyriwch beth sydd gan eich sefydliad i'w gynnig, ond peidiwch â phoeni'n ormodol os ydych chi'n teimlo ei fod braidd yn gyfyngedig. Os mai sefydliad neu elusen fach ydych chi, ni fydd neb yn disgwyl i chi fod ag apêl ar lefel genedlaethol. Yn hytrach, manteisiwch ar eich cryfderau. Cofiwch mai'ch prif rinwedd yw'r gwerth ychwanegol rydych yn ei gynnig i'r gymuned, a bod llawer o gwmnïau'n awyddus i gael eu gweld yn cefnogi'r gymuned a gweithgareddau eraill sy'n golygu cyfrifoldeb cymdeithasol.

Dyma rai o'r termau a'r diffiniadau y dylech feddwl amdanynt:

Cynnyrch nawdd

Ceisiwch gymryd cam yn ôl oddi wrth eich sefydliad neu'ch digwyddiad a meddwl amdano fel cynnyrch. Bydd hyn yn eich helpu i werthuso ei gryfderau a'i wendidau yn fwy gwrthrychol. Byddwch yn realistig wrth ddisgrifio'r manteision, y gynulleidfa, y cyfle i ymestyn allan ac i ecsbloetio. Peidiwch â meddwl eilwaith cyn disgrifio'r nodau, yr amcanion a'r effaith gymdeithasol. Bydd noddwr yn edrych am rywbeth sydd ag apêl emosïynol ond y gellir ei gyfiawnhau hefyd mewn termau ariannol pan fydd yn dod yn fater o adolygiadau diwedd blwyddyn.

Cynulleidfa darged

Pwy sy'n elwa'n uniongyrchol oherwydd eich gweithgarwch a phwy arall sy'n ei weld? Dywedwch pam fod y cymunedau hyn yn bwysig i'r darpar noddwr neu'n haeddu cymorth. Byddwch yn benodol a rhowch gymaint o ddata demograffig ag y gallwch.

Proffil

Meddyliwch am broffil eich sefydliad neu'ch digwyddiad? A yw'n cydweddu â'r darpar noddwr? Os ydych chi dywedwch sut. Nid oes dim diben mewn mynd at noddwr posibl os yw ei ddelwedd a'i werthoedd yn gwrthdaro â'ch rhai chi.

Cyfle i ecsbloetio

Hen air hyll yw ecsbloetio ond y cyfan mae'n ei feddwl yw y bydd noddwr yn edrych am ffyrdd o wneud yn siŵr bod ei berthynas â chi'n cael ei hyrwyddo i'r gynulleidfa ehangaf bosibl. I'r diben hwn, bydd angen iddo asesu beth yw'r posibiladau o ran ecsbloetio eich nwydd. Gorau po fwyaf o help y gallwch ei roi iddynt trwy nodi'r holl ystod posibiladau. Rhowch fanylion unrhyw weithgareddau yn ymwneud â'r cyfryngau, hysbysebu, digwyddiadau a hyrwyddo, rhai yn y gorffennol a rhai sydd wedi cael eu cynllunio ar gyfer y dyfodol. Eglurwch yn fanwl sut bydd y noddwr yn cymryd rhan.

Amcanion noddi

Yn ogystal â meddwl am eich amcanion eich hun mewn perthynas â noddi mae'n bwysig meddwl am unrhyw amcanion a fydd gan y noddwr posibl, a sut y gallwch ei gynorthwyo i gyflawni'r rhain. Peidiwch â mynd i ormod o fanylion am y rhain yn eich trafodaethau cychwynnol, ond bydd eu cadw mewn cof yn gymorth i chi fabwysiadu'r cywair iawn a gwneud eich awgrymiadau'n fwy realistig yn fasnachol.

“Mae pobl yn aml yn meddwl am noddï fel gair marchnata am rodd elusennol. Nid yw hynny’n wir. Pan fydd corfforaethau’n siarad am nawdd maent yn cyfeirio at fuddsoddiad corfforaethol sy’n dod â manteision masnachol iddynt yn gyfnewid”

Cydnabod nawdd

Unwaith byddwch chi wedi penderfynu faint o noddwyr y mae arnoch eu hangen a sut rydych chi eisiau iddynt gymryd rhan, dylech lunio hierarchaeth nawdd, gan ddynodi lefelau gwahanol o gydnybyddiaeth a brandio ynddi. Gall hierarchaethau nawdd amrywio’n fawr, ac nid oes ffordd gywir neu anghywir, dim ond y ffordd sydd fwyaf addas i chi. Cofiwch fod edrych ar ôl noddwyr yn cymryd amser ac egni felly ceisiwch anelu at gael llai o noddwyr os yn bosibl. Bydd angen i chi ddweud wrth ddarpar noddwyr pa fath o nawdd yr ydych yn ei gynnig iddynt. Rhestrir rhai o’r rhain isod:

Fel rheol bydd enw **noddwr teitl** wedi ei gynnwys o fewn enw neu deitl y digwyddiad neu’r sefydliad

Ni fyddai **prif noddwr** yn cael ei gynnwys yn y teitl ond byddai’n disgwyl i’w enw ymddangos yn union ar ôl y teitl neu yn amlwg iawn ar unrhyw ddeunyddiau printiedig ynghyd â’r geiriau ‘noddwyd gan’ neu ‘gwnaed yn bosibl gan’. Chi a’r noddwr sydd i benderfynu ar y ffurf geiriau.

Mae **noddwr ategol** yn cael safle is na phrif noddwyr ac mae’r math o gredydau a roddir iddynt a’u maint yn adlewyrchu hyn. Yn hytrach na chredydau yn ymyl y teitl byddai eu cydnabyddiaeth yn ymddangos yn rhywle arall ar y dudalen, megis y gwaelod a byddai’r llinell strap yn cynnwys geiriau megis ‘nawdd ychwanegol gan’. Mae’n syniad da edrych ar enghreifftiau gan sefydliadau mawr sydd wedi ennill eu plwyf i weld sut byddent yn cydnabod nifer o noddwyr gwahanol. Mae’n werth edrych, er enghraifft, ar bosteri a chatalogau gan ddigwyddiadau celf neu chwaraeon pwysig.

Mae **cyflenwyr neu bartneriaid swyddogol** yn noddwyr sy’n cael safle unigryw fel yr unig sefydliad ariannol, neu’r unig gyflenwr diodydd ayb. Fel arfer mae perthynas uniongyrchol rhwng eu cynnyrch a’u llinell gredyd. e.e. Coke. Diod swyddogol y Gemau Olympaidd.

Math o nawdd

Nid oes rhaid i nawdd fod ar ffurf arian.

Mae noddwyr yn aml yn ei chael yn haws rhoi nwyddau neu wasanaethau (gelwir hyn yn nawdd “mewn da” neu “in-kind” yn Saesneg) felly byddwch yn greadigol wrth ofyn am bethau. Yn syml, os yw’n arbed i chi wario arian eich hun, mae’n ychwanegu gwerth.

Mesur nawdd

Meddyliwch am sut mae noddwyr yn gallu mesur llwyddiant eu nawdd cyn i chi fynd atynt, a chynnwys y wybodaeth hon yn eich dull trafod. Mae’n dangos eich bod wedi meddwl am eu hagenda hwy yn ogystal â’ch agenda chi eich hun, a bydd yn eu sicrhau eich bod yn gweithredu mewn ffordd fasnachol a phroffesiynol. Os na allwch ddeall unrhyw feini prawf mesur dylech edrych eto ar y cynnyrch a gynnigir ac amcanion y noddwr posibl.

Yr hyn y mae noddwyr yn edrych amdano

Bydd gan bob noddwr amcan penodol y maent yn dymuno ei gyflawni trwy noddi. Heb sgysiau gyda'r noddwr posibl neu wybodaeth fanwl am gynlluniau marchnata'r cwmni, mae'n amhosibl dyfalu'r rhain. Serch hynny gallwch nodi rhai amcanion cyffredin, ac mae'n werth gwneud hyn.

Dyma restr gryno o amcanion cyffredinol noddwyr corfforaethol. Pan fyddwch yn diffinio'ch cynnyrch noddi, edrychwch ar yr amcanion hyn i weld lle mae'ch cynnyrch yn fwyaf tebygol o ychwanegu gwerth. Gorau po fwyaf o amcanion y teimlwch y gallwch eu cyflawni, ond mae cyflawni un amcan yn unig a hynny mewn ffordd ragorol yn well na hanner cyflawni nifer ohonynt. Os nad ydych yn teimlo y gallwch helpu noddwyr i gyflawni unrhyw un o'r amcanion hyn yna mae'n werth edrych eto ar y cynnyrch a'r manteision rydych yn eu cynnig er mwyn gweld a ellwch chi eu haddasu mewn unrhyw ffordd i gydweddu'n well.

Mae rhai o'r amcanion yn fwy haniaethol na'i gilydd ond peidiwch â gadael i hyn eich digalonni.

Trosglwyddo gwerthoedd – gwella ac atgyfnerthu delwedd

Mae gwerthoedd yn cael eu trosglwyddo pan welir bod gan noddwr gysylltiad amlwg ac uniongyrchol gyda sefydliad neu ddigwyddiad pwysig neu werth chweil, a hynny'n rhoi'r argraff fod gan y noddwr werthoedd a nodweddion tebyg. Mae achosion teilwng yn gymdeithasol yn sgorio'n uchel yn y fan hon gan eu bod yn helpu corfforaethau i ddangos agwedd ofalgar. Canolbwyntiwch ar y gallu i gyfleu cyfrifoldeb cymunedol a chymdeithasol, hyrwyddo balchder dinesig a'r ffactor sy'n cymhell gweithwyr yn eich neges i'r noddwr.

Cyhoeddusrwydd corfforaethol a brand

Dyma lle mae noddwyr yn disgwyl ennill cyhoeddusrwydd ychwanegol i gynulleidfaoedd targed trwy frandio a hysbysebu. Mae hyn yn gysylltiedig â'r trosglwyddo gwerthoedd sy'n cael ei ddisgrifio uchod, a byddai'n dibynnu'n bennaf ar gyhoeddusrwydd am y prosiect a noddir. Os na ellwch chi wneud rhyw lawer yn hyn o beth, yna byddwch yn onest a pheidiwch â honni pethau na ellwch chi mo'u cyflawni. Cofiwch y bydd gan sefydliadau mawr eu hadrannau a'u hasiantaethau cyfryngau eu hun. Yn hytrach na dweud ei bod yn bosibl cyrraedd y gynulleidfa darged, siaradwch am sut allai'r deunydd crai (y cynnyrch noddi) ddylanwadu ar eu cynulleidfaoedd targed, a thrwy hynny bwysleisio sut mae cysylltiad â chi yn gallu helpu i wahaniaethu rhwng sefydliad a'i gystadleuwyr.

Rhwydweithio – lletygarwch corfforaethol a masnachol

Oes gennych chi gysylltiadau gyda llywodraeth leol, pobl enwog, arweinwyr barn neu unrhyw un y byddai gan y noddwr ddiddordeb mewn siarad gyda hwy? A ellwch chi ddefnyddio man cyfarfod da, neu ydych chi'n gwybod am fan cyfarfod a fyddai'n fodlon gwneud tro da â chi? Os felly defnyddiwch ef. Bydd noddwyr yn aml iawn yn defnyddio eu cynlluniau noddi i gyfarfod ac i ddiddanu pobl allweddol mewn cymunedau lleol a chenedlaethol a gorau po fwyaf y gallwch ei gynnig yn y maes hwn. Peidiwch â meddwl am ddigwyddiadau a chyfarfodydd i uwch reolwyr a chleientiaid yn unig ond ystyriwch hefyd beth allech chi ei wneud ar gyfer gweithwyr a'u teuluoedd. A beth am fynd â'ch prosiect i safle'r noddwr ei hun?

“Pan fyddwch yn diffinio’ch cynnyrch noddi, edrychwch ar yr amcanion hyn i weld lle mae’ch cynnyrch yn fwyaf tebygol o ychwanegu gwerth”

Ymgyrchoedd Hyrwyddo – cefnogi cynnyrch

Gall corfforaethau gynyddu gwerthiant eu cynnyrch yn aml trwy greu ymgyrchoedd hyrwyddo mewn cysylltiad â digwyddiad neu sefydliad sydd i’w gweld yn werthfawr. Mae’n llwybr y dylid ei dramwyo yn ofalus ond un a all fod yn effeithiol iawn i’r ddwy ochr.

Arddangos cynnyrch – cyfleu cefnogaeth

Golyga hyn ddefnyddio gweithgaredd neu ddigwyddiad sydd wedi’i noddi fel llwyfan i arddangos cynnyrch neu wasanaethau noddwr (mae noddwyr mewn da yn aml yn dda am wneud hyn). Yma mae noddwr yn edrych am ffordd o arddangos eu cynnyrch y tu allan i’w hamgylchedd gwerthu traddodiadol, a ennill mantais gystadleuol. Cofiwch bod hyn yn awgrymu cydnabyddiaeth swyddogol o gynnyrch y noddwr a phenderfynwch yn unol â hynny.

Cyfleoedd adwerthu a samlo

Mae’r rhain yn tueddu i fod yn un neu gyfres o gyfleoedd ar wahân i noddwyr dreialu cynnyrch gyda chynulleidfa darged. Os ydych chi’n cael llawer o ymwelwyr neu’n cyrraedd nifer fawr iawn o bobl gall hyn fod yn ddeniadol i noddwyr ond mae’n dibynnu i raddau helaeth pwy yw cynulleidfa darged y noddwr.

Cymhelliant gweithwyr

Anaml iawn y bydd cymhelliant gweithwyr yn brif gymhelliant unrhyw gynllun noddi ond mae’n fantais ychwanegol ddefnyddiol iawn. Mae’n arbennig o ddefnyddiol os yw’r darpar noddwr yn gyflogwr pwysig yn eich ardal, ac os gallwch chi ddangos y bydd y gweithwyr a’u teuluoedd yn elwa’n uniongyrchol. Ceisiwch feddwl am ffyrdd y gall gweithwyr ymwneud yn agosach â’r cynllun noddi, efallai mewn ffordd ymarferol.

Cyrraedd at y gynulleidfa darged

Lle mae cynulleidfa darged cwmni wedi ei diffinio’n eglur iawn (gwneuthurwyr nwyddau babanod, er enghraifft) yna mae’n fantais fawr os gallwch chi brofi eich bod yn cyrraedd y gynulleidfa honno. Meddyliwch am y bobl mae eich prosiect neu sefydliad yn delio â hwy bob dydd, ac yna pa gwmnïau fyddai â’r diddordeb mwyaf mewn siarad â hwy.

Pwyntiau gwahaniaeth

Mae yna un peth yn gyffredin rhwng yr holl amcanion uchod, sef eu bod yn creu gwahaniaeth rhwng y noddwr a’i gystadleuwyr. Ymysg ffyrdd eraill o greu gwahaniaeth y mae nwyddau unigryw (lle defnyddir eich brand chi ar eu nwyddau hwy) a hyrwyddiadau a chymhellion gwerthu sy’n defnyddio’r cysylltiad â chi fel canolbwynt.

Diffinio manteision noddi

Nid oes disgwyl i'r manteision y gallwch eu cynnig i ddarpar noddwyr fod yn gyfwerth â'u ffi noddi. Maent yn cynrychioli ewyllys da ar eich rhan, yn dangos eich parodrwydd i weithio mewn partneriaeth ac yn rhoi'r amlygrwydd mwyaf posibl i'r noddwr. Pan fyddwch chi wedi llunio rhestr manteision gwylwch rhag meddwl nad oes modd eu newid. Bydd llawer, os nad y mwyafrif o noddwyr yn dymuno addasu'r rhain i gydweddu â'u hanghenion arbennig eu hunain, gan wella rhai efallai a gollwng rhai eraill. Gyda hyn mewn golwg, cyflwynwch y manteision rydych yn eu cynnig fel rhai enghreifftiol yn unig a dywedwch y byddwch yn hapus i gydweithio â noddwyr i'w helpu i gyflawni eu hamcanion. Byddwch yn hyblyg heb ddangos y gellir cymryd mantais ohonoch.

Mae'n syniad da dynodi rhywun yn eich sefydliad fel rheolwr noddi, a rhoi iddynt y cyfrifoldeb o ddydd i ddydd dros gynnal y berthynas a chyflwyno manteision noddi. Nid yw'n swydd gymhleth ond mae'n llyncu amser. Bydd noddwyr yn disgwyl safonau cyflenwi uchel felly mae angen i'r gwaith fod yn effeithiol, yn ymatebol ac yn rhagweithiol. Ni fyddant yn hapus iawn os bydd wythnos yn mynd heibio cyn cael ateb gennych, ond byddant yn hapus os byddwch yn sylwi ar gyfle ychwanegol i hyrwyddo eu cysylltiad â chi ac yn gadael iddynt wybod amdano.

Ceisiwch archwilio eich sefydliad neu'ch prosiect i restru'r holl asedau y gallwch eu defnyddio fel buddion cynllun noddi. Mae'r rhestr a roddir yma yn rhestr safonol o fuddion ac mae'n bosib y gallwch roi cynnig ar bethau eraill. Peidiwch ag ofni bod yn greadigol.

Cydnabyddiaeth a brandiau

Mae cydnabyddiaeth a brandiau yn rhan annatod o unrhyw gytundeb noddi. Mae maint, math a safle'r gydnabyddiaeth yn dibynnu ar lefel y nawdd ac fel rheol byddant yn amrywio o nawdd teitl i enwi'r noddwr yn unig. Edrychwch ar yr adran sy'n sôn am ble a phryd i roi cydnabyddiaeth i noddwyr.

Digwyddiadau – gwahoddiadau a thocynnau

Pa ddigwyddiadau sydd gennych neu sydd ar y gweill y gallech eu creu gan wahodd noddwyr a'u gwahoddedigion iddynt? Meddyliwch am ddigwyddiadau rhwydweithio; digwyddiadau cyfryngau; digwyddiadau cyhoeddus; seminarau; a sioeau teithiol, unrhyw beth lle mae nifer fawr o bobl yn ymgasglu. Dyfeisiwch rôl benodol i noddwyr, chwiliwch am gyfleoedd iddynt gynnal digwyddiadau ar y cyd a gwneud areithiau a pheidiwch ag anghofio diolch iddynt ar y noson.

Cysylltiadau â'r cyfryngau

Dylech fod yn barod i gychwyn cynlluniau Cysylltiadau Cyhoeddus sydd ynghlwm wrth weithgarwch noddedig, gyda chyhoeddusrwydd yn cael ei baratoi'n unswydd ar gyfer noddwyr teitl neu brif noddwyr. Mae'r ddogfen Canllawiau Cyhoeddusrwydd yn eich pecyn Camau Mawr Nesaf ac sydd ar gael yn ardal derbynwyr gwefan y Gronfa wedi cael ei hysgrifennu i'ch helpu chi.

Dylai'r cynllun rydych yn ei baratoi nodi sut a phryd y byddwch yn mynd ati i helpu'r noddwyr i gyflawni eu hamcanion cyhoeddusrwydd. Meddyliwch yn ofalus sut byddwch yn cynnwys enw'r noddwr mewn unrhyw gredydau Cysylltiadau Cyhoeddus gan fod cyhoeddusrwydd ar gyfer eich prosiect nad yw'n sôn o gwbl am y noddwr yn werth fawr ddim iddyn nhw. Fel lleiafswm dylai pob datganiad i'r wasg gynnwys cydnabyddiaeth o'r noddwr.

“Mae’n syniad da dynodi rhywun yn eich sefydliad fel rheolwr noddi, a rhoi iddynt y cyfrifoldeb o ddydd i ddydd dros gynnal y berthynas a chyflwyno manteision noddi.”

Ymarferion samplu a hyrwyddo

Pa botensial sydd yna ar gyfer ymarferion samplu a hyrwyddo? Po fwyaf yw eich cynulleidfa, gorau yn y byd fydd y potensial, a gallai fod manteision i'ch cynulleidfaoedd hefyd.

Statws unigryw diwydiant

Os ydych yn credu y gallwch ddweud wrth noddwr mai hwy fydd yr unig noddwyr yng nghategori eu diwydiant, yna gwnewch hynny.

Graddfeydd graddio a hurio ffafriol

Os oes gennych adeilad y gellir ei ddefnyddio, neu os ydych yn cynhyrchu nwyddau, ceisiwch ddod o hyd i ffordd o ddarparu'r rhain i noddwyr am bris gostyngol. Nid i'r graddau y byddech chi'n colli arian ar y gwerthiant, ond digon i wneud i'r noddwr deimlo ei fod ef neu hi yn cael baint. Ceisiwch asesu pa mor addas neu ddeniadol fyddai'r cynnig i'r noddwr, ac yna ei bennu yn unol â hynny. Os yw'n ddeniadol iawn, gwnewch ef yn nodwedd gwirioneddol. Os ydych yn ansicr a fyddai'r noddwr yn ennill rhyw lawer yna gallai fod yn fwy o fantais ychwanegol.

Marchnata cronfeydd data

Mae'r rhan fwyaf o gwmnïau bob amser yn chwilio am gwsmeriaid posibl, ac felly mae enwau a chyfeiriadau yn gallu bod yn werthfawr iawn iddynt hwy. Os oes gennych gronfa ddata helaeth, ceisiwch feddwl sut y gallai hon fod ar gael i noddwyr, a beth fyddai'r fantais iddyn nhw. Ond cofiwch ei bod yn hanfodol cadw at y gofynion cyfreithiol ar Warchod Data. Gwnewch yn siŵr eich bod yn gwbl gyfarwydd gyda'r rhain cyn dechrau meddwl hyd yn oed am gyflenwi gwybodaeth sydd mewn cronfeydd data yn fanwl o gwbl.

Consesiwn hysbysebu

Os oes gennych gyhoeddiadau neu unrhyw fath arall o gyfrwng all gynnal hysbysebion mewn modd credadwy, cynigiwch gyfradd hysbysebu is i noddwyr posibl. Mae llawer o gyrff, ac yn arbennig elusennau, yn gwerthu hysbysebion mewn rhaglenni gan alw hyn yn nawdd. Ond nid yw'n nawdd, dim ond pan fo'n rhan o raglen noddi ehangach y daw i fod yn nawdd.

Aelodaeth gorfforaethol

Os oes gennych unrhyw fath o aelodaeth gyda manteision ynghlwm, megis digwyddiadau neu newyddlen, gallech gynnig aelodaeth gorfforaethol yn rhad ac am ddim i noddwyr posibl. Mae mantais arall i hyn, sef ei bod yn ffordd arall o gysylltu'n rheolaidd gyda noddwyr, ac i gyrraedd pobl heblaw am y rhai rydych chi'n cysylltu'n uniongyrchol gyda nhw yn y corff sy'n cael ei noddi.

Cysylltu gyda noddwyr

Mae'n bosib mai'r peth anoddaf ynglŷn â nawdd yw cwrdd gyda darpar noddwyr. Mae corfforaethau mawr yn gallu derbyn rhwng 20 a 100 cynnig nawdd neu apêl gan elusen bob wythnos ac mae'n gallu bod yn anodd iawn gwneud i'ch cynnig chi serennu ymhlith y gweddill.

Y peth gorau yw ceisio cael cyswllt personol neu o leiaf siarad gyda noddwr posibl cyn rhoi eich cynnig ar bapur. Haws dweud na gwneud, wrth gwrs, ond peidiwch â bod yn swil o godi'r ffôn. Y peth gwaethaf all ddigwydd yw fod rhywun yn dweud na. Meddyliwch am greu digwyddiad noddi hefyd, a gwahodd darpar noddwyr draw iddo.

Os ydych chi'n adnabod unrhyw un sydd â chyswllt busnes neu bersonol gyda'r darpar noddwr yna gofynnwch iddynt helpu, naill ai trwy gyflwyno'r person dan sylw neu eich cyflwyno chi. Pobl yw noddwyr ac maent yn ymateb yn well pan fo cymheiriaid yn cysylltu gyda nhw.

Os yw popeth arall yn methu, ysgrifennwch at y darpar noddwr. Cadwch y neges yn fyr, yn benodol ac yn berthnasol i'ch cynulleidfa. Gofalwch eich bod yn dweud yn gwbl eglur beth hoffech ei gael gan nodi'r ffi noddi neu restr o'r cynnyrch a'r gwasanaethau rydych am eu cael. Peidiwch â disgwyl gwerthu eich nawdd ar sail un llythyr neu un cyfarfod – mae'r broses o feithrin a dwyn perswâd yn un hir.

Pryd i gysylltu

Rhowch ddigon o amser i'ch darpar noddwr wneud penderfyniad. Dylech fod yn sicr hefyd y gallwch ddarparu'r holl fanteision rydych yn eu cynnig o fewn eich ffrâm amser.

Holwch pryd mae blwyddyn ariannol y darpar noddwr yn dechrau ac yn gorffen. Mae hyn yn bwysicach pan fyddwch yn chwilio am symiau ariannol mwy (£100 mil+) gan fod noddwyr yn tueddu i gynllunio eu cyllideb tua chwe mis cyn y flwyddyn ariannol newydd ac ni fyddant yn hyblyg iawn ar ôl hynny. Ar ben arall y sbectrwm, gallai hefyd fod yn werth cysylltu at ddiwedd y flwyddyn ariannol ar gyfer symiau llawer llai oherwydd gallai noddwyr fod yn awyddus i wario unrhyw weddillion wrth gefn sydd ganddynt.

Fel rheol gyffredinol, peidiwch byth â thanamcangyfrif faint o amser y mae'n ei gymryd i noddwr wneud penderfyniad – caniatewch dri mis ar gyfer symiau bach a hyd at 12, 18 neu hyd yn oed 24 mis ar gyfer symiau ariannol mwy. Peidiwch â digalonni. Hyd yn oed os byddwch yn targedu'n benodol, gall yn hawdd gymryd 10 galwad ffôn i wneud un cysylltiad, ac efallai mai 1 ym mhob 10 neu 20 cyswllt fydd yn arwain at gyfarfod. Mae bob amser yn cymryd llawer o amser i gael nawdd.

Pan fydd eich darpar noddwr yn derbyn eich cynnig, bydd yn gofyn tri chwestiwn:

- 1 Allai fy nghwmni neu'r brand sydd gen i elwa o fod yn gysylltiedig gyda gwerthoedd a delwedd y gweithgaredd neu'r sefydliad yma?
- 2 Bydd y nawdd hwn yn gymorth i mi gyrraedd at bwy neu faint o'r bobl y dymunaf siarad gyda hwy?
- 3 Ai dyma'r ateb gorau o safbwynt marchnata neu a fyddai'n well i mi wario fy arian yn gwneud rhywbeth arall?

Po fwyaf effeithiol yw eich ateb i'r cwestiynau hyn, mwyaf tebygol ydych chi o lwyddo. Rhowch atebion cryno yn hytrach na hirwyntog sy'n golygu bod yn fanwl bendant. Dylech geisio cynnwys y meysydd sylfaenol hyn.

Cenhadaeth

Dywedwch wrthynt, os yn bosib, yn y frawddeg gyntaf, pwy ydych chi, beth yw eich cenhadaeth, a phwy rydych chi'n ei gyrraedd. Bydd hyn yn gymorth iddynt hwy benderfynu a oes ganddynt gydymdeimlad â chi.

Cymwysterau

Cefnogwch hyn gyda mwy o wybodaeth fanwl, yn arbennig am eich cynulleidfa darged. Cyfeiriwch at niferoedd a manteision cymdeithasol. Defnyddiwch dystlythyrau gan gleientiaid bodlon, gan arweinwyr barn, a chefnogwyr eraill. Defnyddiwch ffeithiau a ffigurau os oes rhai gennych. Gallech ganfod fod gwybodaeth o werth y gallwch ei defnyddio yn yr adroddiadau gwerthuso a gynhyrchir gan y Gronfa.

Ffeithiau am noddi

Rhowch fanylion ynglŷn â ffeithiau noddi. Cofiwch gynnwys dyddiadau, lleoliadau a demograffeg cynulleidfaoedd. Dylech grybwyll unrhyw nodweddion arbennig, disgrifio'r cynlluniau cyhoeddusrwydd a disgrifio'r cyfle i noddi yn gryno.

Cynigiad

Nodwch yn eglur beth rydych chi'n ei gynnig, a beth hoffech ei gael yn gyfnewid am hynny. Gwnewch ymdrech wirioneddol i gysylltu'r cynnig yn benodol â brand neu ddiwydiant y darpar noddwr. Byddwch yn realistig; os mai elusen fach leol yn cyfarch brand mawr ydych chi, er enghraifft, yna peidiwch â dweud y bydd y cynnig yn ymestyn y gynulleidfa darged y gellir ei chyrraedd nac yn gwella lleoliad eu brand (brand positioning). Dywedwch yn hytrach ei fod yn ategu lleoliad y brand ac yn ychwanegu at eu gweithgaredd marchnata presennol, ac y bydd yn creu llawer iawn o ewyllys da yn y gymuned.

Cydnabod noddwyr – ble a phryd i wneud hynny

Bydd noddwyr yn disgwyl cydnabyddiaeth, h.y. eu logo, ynghyd â chapsiwn o bosibl, ar bopeth fydd yn cael ei argraffu ac unrhyw ddeunyddiau cyhoeddusrwydd eraill cysylltiedig â'r rhan o'ch prosiect chi a noddwr ganddynt. Rhaid cadw cydbwysedd a dylech fod yn ofalus nad ydych yn rhoi gormod o gydnabyddiaeth i unrhyw noddwr i'r graddau yr awgrymir mai hwy piau'r prosiect. Rhaid hefyd ystyried noddwyr ac arianwyr eraill a hunaniaeth eich prosiect. Yn anffodus, nid oes rheolau pendant ynglŷn â hyn. Yn aml, bydd gan noddwyr corfforaethol mawr yn arbennig, ofynion penodol ynglŷn â chydabyddiaeth fel rhan o'u contract gyda chi. Mae'r gofynion hyn, yn ogystal â rhai eu cwmnïau cysylltiadau cyhoeddus neu gyfreithwyr, yn gallu ymddangos yn anhyblyg ac yn llethol, ond peidiwch â gwangalonni. Gofynion cyffredinol yw'r rhain gan amlaf, y bydd yn bosibl eu trafod. Gyferbyn mae tabl a fydd yn rhoi syniad i chi ble y gallwch ddisgwyl y bydd eich noddwyr eisiau gweld eu cydnabyddiaeth.

Os gwnaethoch dderbyn grant i adeiladu neu ailwampio adnodd (neu brosiect parhaol arall) rhaid ichi barhau i gydnabod cyfraniad y Gronfa Loteri Fawr. Er enghraifft, os ydych chi wedi derbyn £3 miliwn i adeiladu canolfan chwaraeon ac yna'n derbyn swm mawr o nawdd, ni ddylai nawdd pellach ddileu cyfraniad y Gronfa. Os ydych yn derbyn swm mawr o nawdd ni ddylech newid enw'r cyfleuster na chodi arwyddion yn awgrymu mai'r noddwr newydd a noddodd neu a adeiladodd y ganolfan chwaraeon ac ni ddylech dynnu unrhyw blaciau neu arwyddion sy'n crybwyll y Gronfa Loteri Fawr. Mae'n dal yn ofynnol i chi roi gwybod i'r cyhoedd ble mae eu harian loteri yn cael ei wario yn unol ag amodau eich grant. Er hynny, os ydych chi wedi cael grant i ariannu staff neu wasanaethau am gyfnod

penodedig er enghraifft os ydych yn brosiect gofal plant tu allan i oriau ysgol, ac os yw cyfnod eich arian grant wedi dod i ben ni fuasem yn disgwyl i chi roi blaenoriaeth i gydnabod y Gronfa Loteri Fawr. Yn yr achos yma, dylai unrhyw nawdd yr ydych chi wedi ei dderbyn oddi ar hynny gael y brif gydnabyddiaeth.

Mae hyn yn golygu y byddai noddwyr cyffredinol (ar bob lefel o nawdd) yn cael credydau ar bopeth, ond byddai noddwyr penodol (noddwr digwyddiad, er enghraifft) yn cael cydnabyddiaeth ar ddeunyddiau sy'n berthnasol i'r hyn y maent yn ei noddi yn unig.

Bydd cydnabyddiaeth i noddwyr cyffredinol (trwy'r rhaglen) yn cael eu graddio a'u lleoli yn ôl eu cyfraniad. Felly, bydd prif noddwyr neu noddwyr teitl yn cael cydnabyddiaeth amlwg – er enghraifft teip maint mawr, ar y dudalen flaen, yn agos at y teitl ayb, tra bydd maint teip noddwyr ategol yn llai a bydd y gydnabyddiaeth ymhellach oddi wrth y canolbwynt – ar waelod y dudalen, er enghraifft, neu ar y dudalen gefn.

Mae'n syniad da llunio rhestr gyflawn o'ch eitemau mwyaf cyffredin a defnyddio'r hierarchaeth nawdd rydych chi wedi ei chynllunio, i bennu pa gredydau sy'n mynd i ble. Efallai y bydd yn rhaid i chi addasu ychydig ar hyn ond bydd yn dempled gweithredol da ac yn ffordd dda o roi prawf ar eich hierarchaeth. Os bydd gennych bentwr blêr o logos ar y diwedd, mae'n debyg y bydd hynny'n dangos fod gennych ormod o noddwyr a bod angen i chi ailfeddwl am ei hierarchaeth nawdd a'ch strategaeth brisio.

Defnyddiwch y rhestr wirio ganlynol fel sail ar gyfer y weithgaredd hon:

Llenyddiaeth/Eitemau Print

- Posterï
- Taflenni hyrwyddo
- Taflenni gwybodaeth
- Mapiau
- Cyfarwyddyd
- Adroddiadau blynyddol/cynlluniau corfforaethol
- Datganiadau i'r wasg

Deunydd hyrwyddo heb ei argraffu

- Gwefan/E-bost
- Fideos
- Unedau Arddangos Gweledol (hysbys/arbedwyr sgrîŋ ayb)
- CD Romau/tapiau ayb

Amrywiol

- Deunydd arddangosfeydd
- Bwrdd noddwyr (yn y dderbynfa/fynedfa)
- Eitemau heb eu hargraffu fel peiriannau mawr
- Arwyddion/cydnabyddiaeth tu allan
- Cerbydau
- Bathodynau ar eitemau sydd wedi eu rhoi/cyflenwi (e.e. Cyfrifiaduron personol)
- Adroddiadau Gwybodaeth

Arddangosfa/cynhadledd/digwyddiad penodol

- Baneri ac arwyddion
- Gwahoddiadau/tocynnau mynediad
- Defnyddiau dirprwyo (gan gynnwys bathodynau)
- Yn llafar fel y bo'n briodol
- Rhaglenni/catalogau a deunyddiau hyrwyddo
- Trawsgrifiadau wedi eu tapio (os yn berthnasol/ y cynhyrchir rhai)
- Deunydd wedi ei argraffu ar gyfer digwyddiad (h.y.bwydlenni ayb)
- Rhagair golygydd/rhestrï noddwyr

Pwysleiswch eich hyblygrwydd

Dim ond dyfalu allwch chi ynglŷn â chymhellion neu amcanion marchnata noddwr posibl. Nid ydych eisiau iddynt wrthod eich cynnig ar ei ben am eich bod wedi digwydd camfarnu un datganiad, neu am nad yw'r pecyn manteision yn taro deuddeg. Mae bob amser yn syniad da dweud mai cynigiad cychwynnol yw hwn ac y caiff ei deilwrio i fodloni anghenion y noddwr.

Dywedwch beth y mae arnoch ei eisiau

Mae'n syndod cymaint o bobl sy'n anfon cynigion i noddwyr posibl heb ddweud mewn geiriau beth hoffent ei gael. Sut mae posibl i noddwr wneud penderfyniad heb wybod beth mae disgwyl iddyn nhw ei roi - arian neu rywbeth arall. Felly cofiwch ddweud yn benodol beth y mae arnoch ei eisiau.

Ac yn olaf

Dymunwn pob llwyddiant i barhad eich prosiect.

.....
Rydym bob amser ar agor yn
www.cronfaloterifawr.org.uk
neu ffoniwch ni ar y
Llinell gynghori fawr
0845 4 10 20 30
.....

Cronfa Loteri Fawr
6ed Llawr
1 Ffordd y Brenin
Caerdydd
CF10 3JN
T 029 20678200
Ff 029 206672 75
.....

Cronfa Loteri Fawr
Ail Lawr
Tŷ Ladywell
Y Drenewydd
Powys
SY16 1JB
T 01686 611700
Ff 01686 621534
☎ 01686 610205
www.cronfaloterifawr.org.uk
.....