



Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru

Cam Ionawr 2026



Mae'r ddogfen yma hefyd ar gael yn Saesneg.

This document is also available in English.

Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru Cam Ionawr 2026

Anthony Lydall, Strategic Research and Insight



Barn yr ymchwilydd ac nid barn Llywodraeth Cymru o reidrwydd yw'r safbwyntiau a fynegir yn yr adroddiad hwn

I gael rhagor o fanylion, cysylltwch â'r:

Tîm Ymchwil a Mewnwelediadau

Croeso Cymru

Economi, Ynni a Thrafnidiaeth

Parc Cathays

Caerdydd

CF10 3NQ

E-bost: twristiaethymchwil@llyw.cymru

Mae'r ddogfen yma hefyd ar gael yn Saesneg.

This document is also available in English.

ISBN: 978-1-83715-974-1

3 Chwefror 2026

© Hawlfraint y Goron 2026



Mae'r cynnwys i gyd ar gael o dan Fersiwn 3.0 Trwydded Agored y Llywodraeth, ac eithrio lle nodir fel arall.

[Trwydded Agored y Llywodraeth](#)

Cynnwys

1.	Prif ganfyddiadau	2
2.	Cefndir a dull	4
3.	Perfformiad yn 2025	5
4.	Archebu ymlaen llaw a hyder	12
5.	Defnydd o asiantau teithio ar-lein a systemau archebu byw ar-lein.....	15

1. Prif ganfyddiadau

Perfformiad cymysg 2025 yn ôl sector

Ar y cyfan, roedd 40% o fusnesau twristiaeth wedi cael mwy o gwsmeriaid yn 2025 o'i gymharu â 2024, roedd 32% wedi cael yr un lefel ac roedd 28% wedi cael llai.

Serch hynny, roedd perfformiad yn amrywio'n fawr o un sector i'r llall. O blith busnesau nad oeddent yn cynnig llety (atyniadau, darparwyr gweithgareddau, bwyta, tafarndai a chaffis), roedd 50% wedi cael mwy o gwsmeriaid, roedd 26% wedi cael yr un lefel a dim ond 24% oedd wedi cael llai. Fodd bynnag, mae'r darlun yn fwy cymysg o lawer ymhlith busnesau sy'n cynnig llety, gyda 34% o fusnesau wedi cael mwy o gwsmeriaid, 35% wedi cael yr un faint ond 31% wedi cael llai.

Roedd busnesau De Cymru wedi perfformio'n well na Gogledd Cymru (43% wedi gwneud cynnydd o'i gymharu â 34%).

Roedd y tywydd llawer gwell na'r hyn a gafwyd yr haf blaenorol wedi helpu llawer o fusnesau

Haf 2025 (Mehefin i Awst) oedd yr haf cynhesaf ar gofnod yn y Deyrnas Unedig yn ôl y [Met Office](#), gyda mwy o haul a llai o law na'r cyfartaledd. Mae oddeutu un o bob tri busnes (34%) oedd wedi cael mwy o gwsmeriaid yn 2025 yn priodoli hynny heb gymhellant i'r tywydd, a oedd yn anffafriol yn 2024.

Ond mae'r hinsawdd economaidd yn dal i lesteirio galw

Mae tua un rhan o dair (34%) o fusnesau a oedd wedi cael llai o gwsmeriaid yn priodoli hynny'n ddigymell i 'bobl yn brin o incwm gwario', ac mae 19% yn priodoli'r gostyngiad i 'ansicrwydd economaidd byd-eang'.

Defnydd o asiantau teithio ar-lein a chyfleusterau archebu uniongyrchol

Mae'r rhan fwyaf o fusnesau llety (80%) yn defnyddio asiantau teithio ar-lein. O blith y rheini sydd yn eu defnyddio, mae'r rhan fwyaf (81%) yn dweud eu bod hwythau hefyd yn gallu derbyn archebion uniongyrchol byw yn y fan a'r lle ar eu gwefan eu hunain.

O blith y rheini sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein ond heb gyfleuster archebu uniongyrchol, roedd gan rai (19%) ddiddordeb mewn cael cymorth i sefydlu un, ond roedd y rhan fwyaf yn hapus i ddal ati i wneud busnes fel ag yr oedden nhw.

Roedd dwy ran o dair (67%) o fusnesau a oedd yn defnyddio asiantau teithio ar-lein weithiau'n ceisio annog gwesteion i archebu'n uniongyrchol gyda nhw. Y dull mwyaf cyffredin o bell ffordd o wneud hyn oedd cynnig pris gostyngol (74% o'r ymatebwyr).

Hyder i redeg busnes yn broffidiol

Mae oddeutu traean o fusnesau (32%) yn teimlo'n 'hyderus iawn' ynghylch rhedeg y busnes yn broffidiol eleni, ac mae 33% arall yn dweud eu bod yn teimlo'n 'weddol hyderus'. Mae gobeithion am haf arall o dywydd da.

2. Cefndir a dull

Beth yw Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru?

Cynlluniwyd Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru i roi adborth cyflym ar sut mae'r diwydiant twristiaeth yng Nghymru yn perfformio ar gyfnodau allweddol yn ystod y flwyddyn. Mae'r cam hwn yn edrych ar berfformiad yn 2025. Y pynciau ad-hoc y tro hwn yw defnydd o asiantau teithio ar-lein a chyfleusterau archebu byw ar-lein.

Sut y cynhaliwyd yr arolwg?

Rydym wedi cynnal 902 o gyfweiliadau dros y ffôn. Mae canlyniadau'r cwestiynau a ofynnwyd i bawb yn gywir i $\pm 3.3\%$. Mae cydbwysedd y sampl fesul rhanbarth a sector yn adlewyrchu'n fras y diwydiant yng Nghymru. Mae'r gronfa ddata cysylltiadau a ddefnyddiwyd yn gyfuniad o restr Croeso Cymru o fusnesau graddedig a chronfeydd data o fusnesau heb eu graddio a gafwyd gan gyflenwr annibynnol.

Tabl 1: Sampl ymchwil yn ôl sector a rhanbarth

Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cyfanswm
Llety â gwasanaeth	95	47	59	23	224
Llety hunanddarpar	72	36	70	32	210
Safleoedd carafanau / gwersylla	17	35	32	20	104
Hostelau	8	4	12	4	28
Atyniadau	71	25	35	36	167
Darparwyr gweithgareddau	23	13	25	17	78
Bwytaf / tafarndai / caffis	31	10	20	30	91
Cyfanswm	317	170	253	162	902

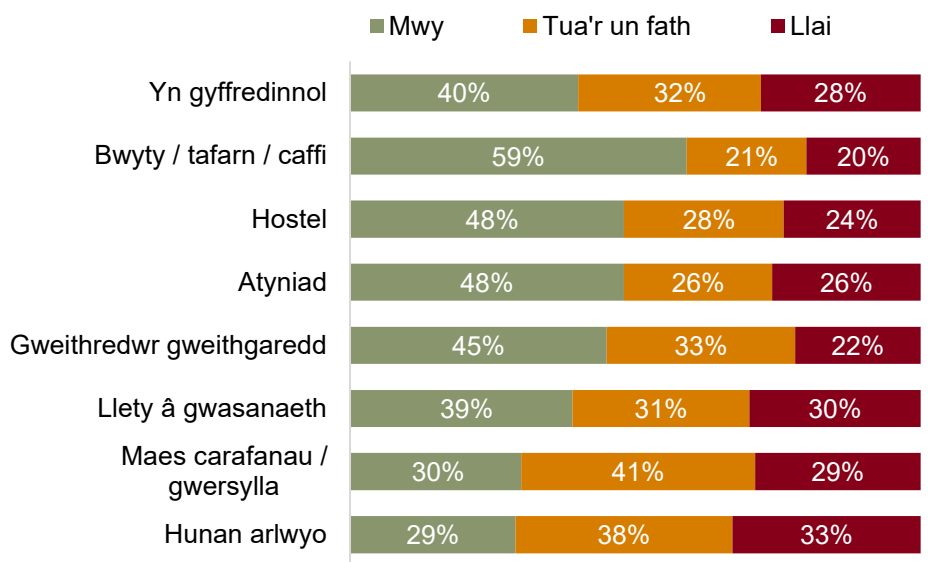
Mae 68% o'r busnesau yn y sampl yn cael eu graddio gan Croeso Cymru. Mae'r samplau sydd wedi eu graddio a'r rhai nad ydynt wedi eu graddio wedi eu gwasgaru ar draws y gwahanol ranbarthau a'r sectorau, ar wahân i fwytaf / tafarndai / caffis, lle nad yw graddio'n berthnasol.

Cynhaliwyd pob cyfweiliad dros y ffôn gyda pherchnogion neu reolwyr y busnesau rhwng y 7^{fed} a'r 20^{fed} o Ionawr 2026.

3. Perfformiad yn 2025

Perfformiad yn ôl sector

Ffigur 1: C1 “Faint o gwsmeriaid gawsoch chi yn 2025 o’i gymharu â 2024?” yn ôl sector



Sail: 803

Mae atebion ‘ddim yn gwybod’ a ‘ddim yn berthnasol’ wedi eu heithrio

Perfformiad cymysg yn ôl sector

Roedd perfformiad darparwyr nad oedd yn cynnig llety, yn enwedig y sector bwyty / tafarndai / caffis, yn gyffredinol dda yn 2025. Fodd bynnag, mae adborth darparwyr llety yn amrywio’n fawr, gyda rhai’n profi cyfnod brig heb ei ail yn ystod tymor yr haf, a blwyddyn felly’n gyffredinol, ond eraill yn dweud eu bod wedi cael blwyddyn heriol.

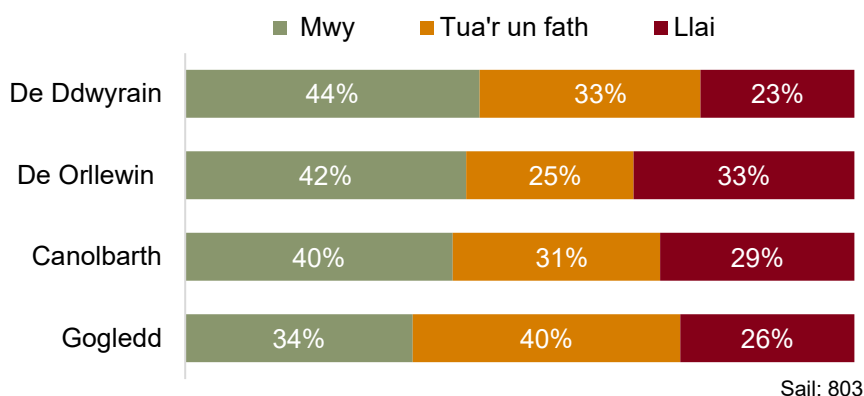
“Fe gawson ni flwyddyn wych”
Darparwr gweithgareddau, De-orllewin

“Roedd y tywydd yn help y llynedd, gydag archebion munud olaf”
Llety â gwasanaeth, Canolbarth

“Does gan bobl ddim arian. Dydyn nhw ddim yn teithio fel yr oedden nhw.”
Parc carafanau, Canolbarth

Perfformiad yn ôl rhanbarth

Ffigur 2: C1 “Faint o gwsmeriaid gawsoch chi yn 2025 o’i gymharu â 2024?” yn ôl rhanbarth



Mae atebion ‘ddim yn gwybod’ a ‘ddim yn berthnasol’ wedi eu heithrio

Rhai gwahaniaethau yn ôl rhanbarth

Mae cyfran y busnesau sy'n dweud bod y niferoedd yn uwch yn 2025 yn gorbwyso'r gyfran sy'n dweud bod y niferoedd yn is ym mhob rhanbarth. Roedd De-ddwyrain Cymru wedi perfformio rhywfaint yn well na'r rhanbarthau eraill.

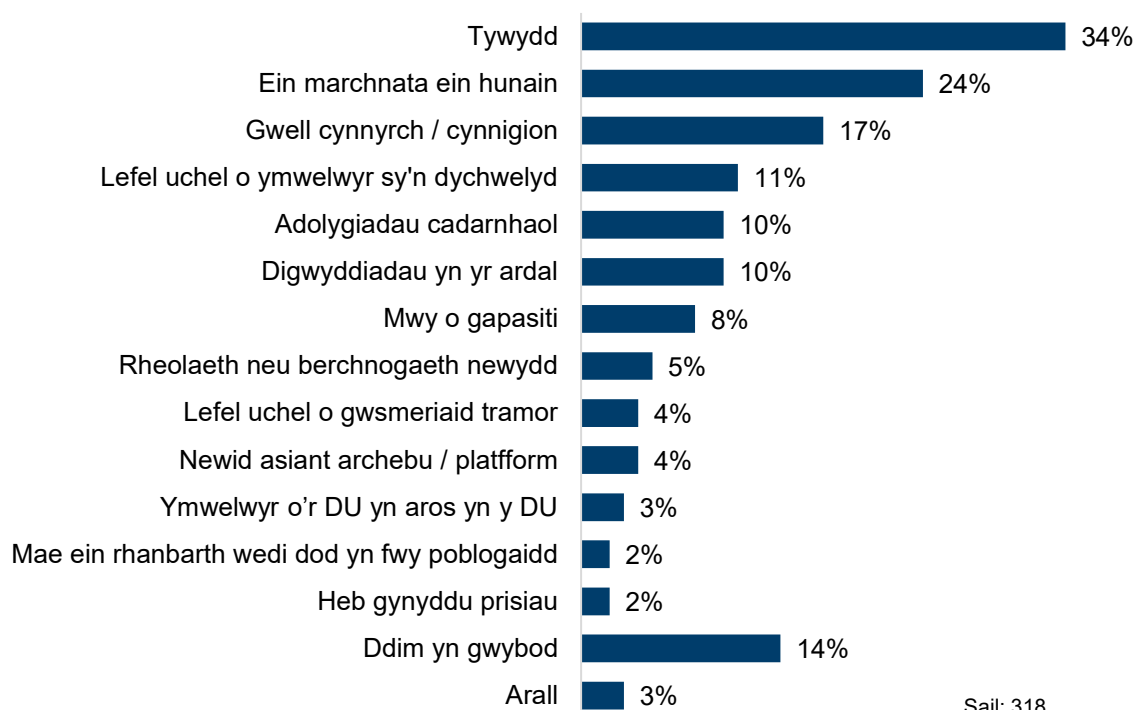
“Cawsom lawer mwy o ymwelwyr o Unol Daleithiau America y llynedd”
Darparwr gweithgareddau, De-ddwyrain

“Roedd y llynedd yn ddifrifol ond rydyn ni'n cael mwy o ymholiadau ar gyfer eleni felly rydyn ni'n teimlo'n fwy positif”
Darparwr gweithgareddau, De-orllewin

Nesaf, rydym yn trafod y rhesymau dros fod yn brysurach neu'n ddistawach.

Rhesymau dros fod yn brysurach

Ffigur 3: C2 “Oes yna unrhyw resymau penodol pam eich bod wedi cael mwy o gwsmeriaid yn 2025?” (digymell)



Sail: 318

Gofynnwyd C2 i fusnesau oedd wedi cael mwy o gwsmeriaid yn 2025 (C1). Roedd modd i'r ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Roedd y tywydd braf yn yr haf wedi helpu llawer o fusnesau

Haf 2025 (Mehefin i Awst) oedd yr haf cynhesaf ar gofnod yn y Deyrnas Unedig yn ôl y [Met Office](#), gyda mwy o haul a llai o law na'r cyfartaledd. Mae oddeutu un o bob tri busnes (34%) oedd wedi cael mwy o gwsmeriaid yn 2025 yn priodoli hynny heb gymhelliant i'r tywydd, a oedd yn anffafriol yn ystod haf 2024.

“Haf diwethaf oedd yr haf gorau i ni ei gael, ond haf 2024 oedd y tymor gwaethaf un yng Ngogledd Cymru. Byw mewn gobaith y bydd y tywydd yn dda eto.”
Tafarn, Gogledd

Roedd llawer o ddarparwyr gweithgareddau (46%) a 43% o safleoedd carafanau / gwersylla a oedd wedi cael 2025 prysurach yn dweud mai'r tywydd oedd wrth wraidd hynny.

“Roedd haf diwethaf yn un da oherwydd y tywydd felly doedd dim rhaid i ni ganslo dim byd. Ond roedd 2024 yn ddifrifol, bu'n rhaid i ni ganslo llawer iawn oherwydd y tywydd gwael.”
Darparwr gweithgareddau, De-orllewin

Marchnata yn talu ar ei ganfed

Mae buddsoddi mewn marchnata yn gallu arwain at enillion da i fusnesau. Roedd oddeutu un rhan o dair (34%) o'r atyniadau a'r darparwyr gweithgareddau oedd wedi gweld cynnydd mewn cwsmeriaid yn 2025 yn priodoli hynny i'w gwaith marchnata nhw eu hunain.

"Rydyn ni wedi bod yn hysbysebu mewn llefydd newydd, yn ceisio denu ymwelwyr rhyngwladol, ac rydyn ni wedi ail-wneud ein gwefan hefyd.
Atyniad, De-ddwyrain

"Mae fy ngwraig yn buddsoddi llawer yn y gwaith o hysbysebu ein busnes, gyda lluniau neis ac ati, ac mae'n gweithio i bob golwg"
Parc carafanau, Canolbarth

Digwyddiadau yng Nghaerdydd

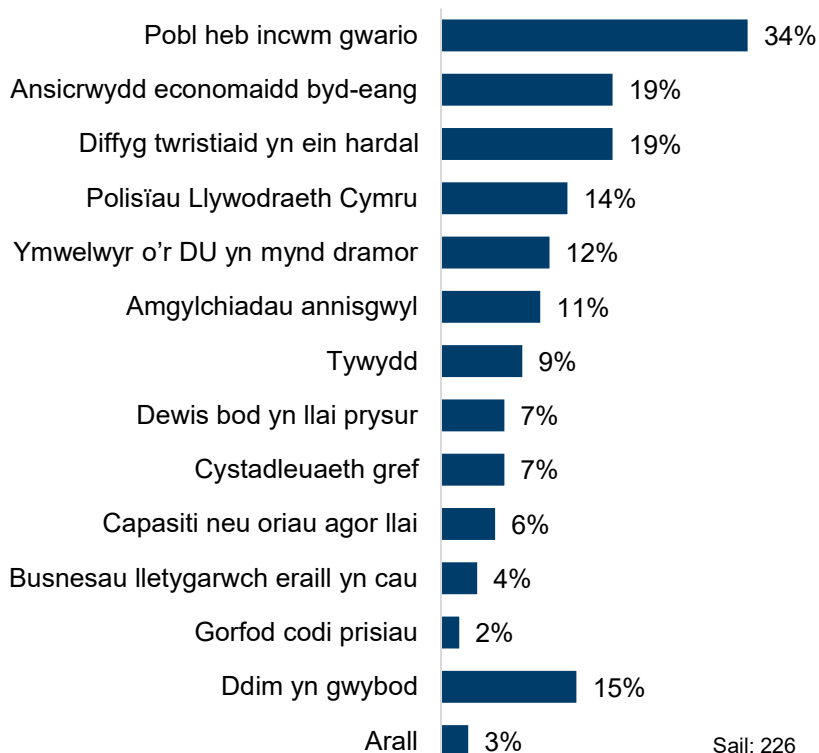
Un o'r rhesymau dros y ffaith bod De-ddwyrain Cymru wedi perfformio'n well na'r rhanbarthau eraill yn 2025 yw faint o ymwelwyr gafodd eu denu i Gaerdydd gan ddigwyddiadau. Mae rhai busnesau yn y rhanbarth yn dweud eu bod yn disgwyl i hyn barhau yn 2026.

"Edrych ymlaen at haf ardderchog arall gyda Chaerdydd yn cael lle amlwg ar y map, a'r castell a'r stadiwm yn cynnal digwyddiadau gwych"
Tafarn, De-ddwyrain

"Teimlo'n bositif gan fod llawer o ddigwyddiadau ar y gweill eleni"
Bwyty, De-ddwyrain

Rhesymau dros fod yn dawelach

Ffigur 4: C3 “Oes yna unrhyw resymau penodol pam eich bod chi wedi cael llai o gwsmeriaid yn 2025?” (digymell)



Gofynnwyd C3 i fusnesau oedd wedi cael llai o gwsmeriaid yn 2025 (C1). Roedd modd i'r ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Cyfnod economaidd heriol

Diffyg incwm gwario yw'r rheswm a roddir amlaf dros gyfnodau tawelach – fel sydd wedi bod yn wir gyda chamau diweddar y baromedr. Nid yw'r ansicrwydd economaidd a geoleidyddol byd-eang ehangach yn helpu sefyllfa'r DU.

Mae darparwyr yn parhau i sylwi bod pobl yn aros dros nos am gyfnodau byrrach, gan ddewis trip undydd yn lle hynny. Efallai fod hyn yn helpu i esbonio perfformiad da darparwyr heb fod yn llety yn 2025, ac nad oedd y sector llety wedi mwynhau'r un llwyddiant. Efallai fod y ffaith nad twristiaid yw holl gwsmeriaid busnesau nad ydynt yn llety yn rheswm arall am y gwahaniaeth, tra bod busnesau llety yn dibynnu'n llwyr ar dwristiaid.

“Mae'n mynd yn ddistawach ac yn ddistawach. Dim ond noson neu ddwy mae pobl yn trefnu i ddod i aros, ac mae pryd mae pobl yn dod i aros yn cydfynd â diwrnod cyflog.”
Parc carafanau, Gogledd

“Fe wnaethon ni sylwi fod llawer mwy o bobl yn dod am y diwrnod yn hytrach na threfnu i aros am fwy o amser”
Atyniad, Gogledd

Y tywydd ddim yn 'dda' o reidrwydd i bob busnes

Er bod rhai busnesau wedi elwa o haf cynnes a heulog, roedd y tywydd yn 'rhy dda' ar adegau i fusnesau mewndirol neu dan do. Roedd tua chwarter (23%) o atyniadau a darparwyr gweithgareddau a oedd wedi gweld llai o ymwelwyr yn priodoli'r dirywiad i'r tywydd.

"Y llynedd roedd y tywydd yn dda felly roedd pobl yn mynd i'r arfordir yn lle hynny"

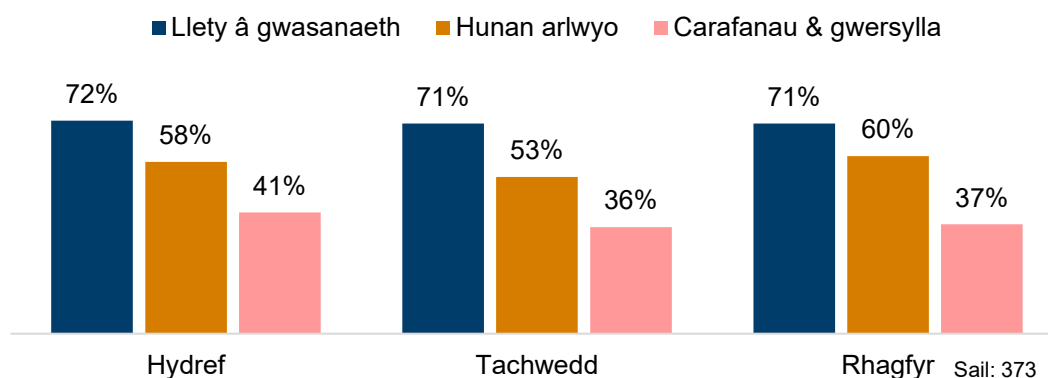
Parc carafanau, De-orllewin

"Llai o ymwelwyr y llynedd gan fod pobl ar y traeth oherwydd y tywydd heulog"

Atyniad, Gogledd

Lefelau deiliadaeth rhwng Hydref a Rhagfyr

Ffigur 5: C5 "O'r capasiti sydd ar gael gennych, beth oedd lefel yr archebion... ?" (darparwyr llety)

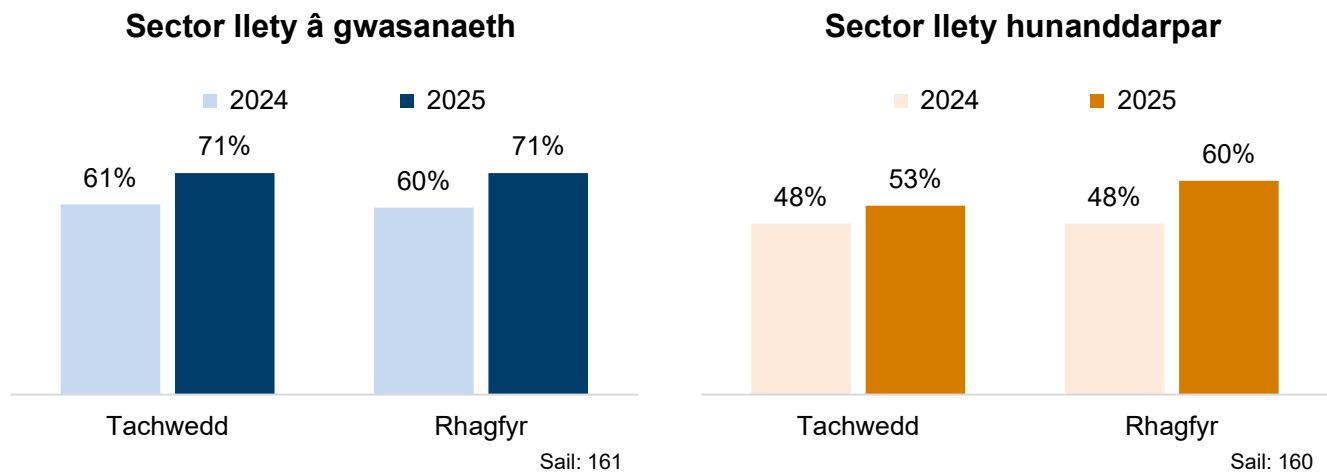


Gofynnwyd C5 i ddarparwyr llety. Mae atebion 'ddim yn gwybod' ac 'ar gau drwy'r mis' wedi eu heithrio. Mae'r lefelau deiliadaeth wedi cael eu pwysoli yn ôl maint y busnes.

Cyfraddau deiliadaeth yn uwch na 2024 i'r rheini sy'n aros ar agor

Roedd cyfraddau deiliadaeth net yn y sectorau llety â gwasanaeth a llety hunanddarpar ar gyfer Tachwedd a Rhagfyr 2025 yn uwch na 2024. Mae'r siartiau isod yn dangos y gwahaniaethau o un flwyddyn i'r llall yn lefelau deiliadaeth y sector:

Ffigur 6: Cymharu deiliadaeth net o un flwyddyn i'r llall



Mae maint sampl safleoedd carafanau / gwersylla agored yn rhy fach ar gyfer cymhariaeth ddibynadwy o un flwyddyn i'r llall. Ni fesurwyd deiliadaeth ym mis Hydref 2024 yn nhonnau cynharach y baromedr.

Dan bwysau i gyrraedd 182 o ddiwrnodau

Mae llawer o ddarparwyr hunanarlwyo yn teimlo dan lawer o bwysau i gyrraedd y targed deiliadaeth o 182 diwrnod er mwyn bod yn gymwys ar gyfer ardrethi annomestig. Mewn rhai achosion, mae hyn yn golygu eu bod yn aberthu pris ar gyfer deiliadaeth.

“Fe wnaethon ni gyrraedd ein 182 diwrnod y llynedd ond roedd yn rhaid i ni ostwng y prisiau'n sylweddol”
Llety hunanddarpar, Gogledd

“Ein pryder mwyaf yw bod dan bwysau i gael archebion ar gyfer 182 diwrnod ... mae'n ymddangos bod llawer o archebion yn fyr rybudd, sy'n gwneud i ni deimlo'n nerfus.”
Llety hunanddarpar, Canolbarth

Gwahaniaethau yn ôl rhanbarth

Tabl 2: Deiliadaeth net yn ôl sector a rhanbarth

Deiliadaeth Hydref - Rhagfyr					
Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cymru gyfan
Llety â gwasanaeth	69%	60%	61%	82%	71%
Llety hunanddarpar	69%	51%	33%	75%	57%

Mae maint sampl safleoedd carafanau / gwersylla agored yn rhy fach i wneud cymariaethau rhanbarthol dibynadwy.

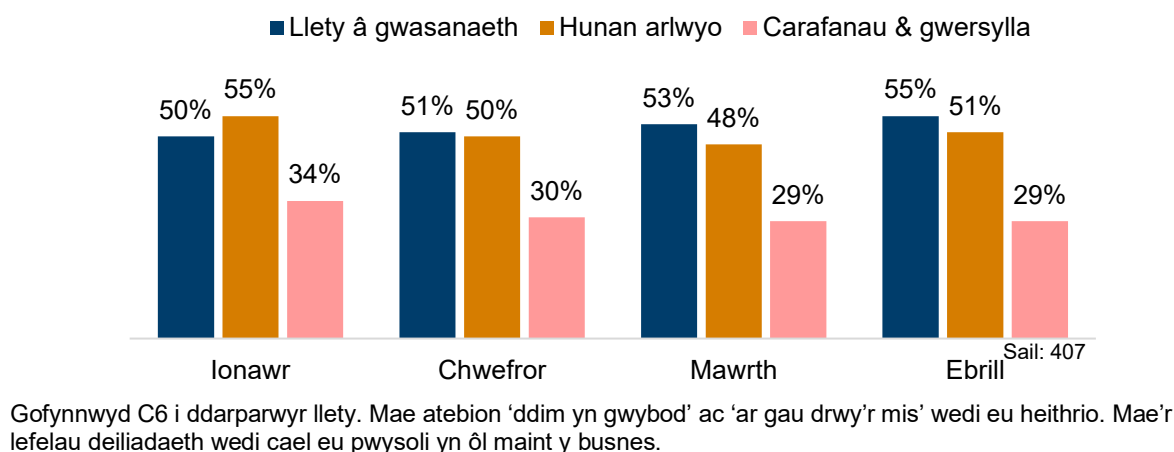
Roedd perfformiad De-ddwyrain Cymru yn dda iawn o ran lefelau deiliadaeth yn ystod chwarter Hydref - Rhagfyr, yn enwedig yn y sector llety â gwasanaeth.

O ran y sector hunanddarpar yn Ne-orllewin Cymru, roedd y lefelau deiliadaeth ymhell y tu ôl i ranbarthau eraill Cymru.

4. Archebu ymlaen llaw a hyder

Archebu ymlaen llaw

Ffigur 7: C6 “O'r capasiti sydd ar gael gennych, beth oedd lefel yr archebion ar gyfer...?”



Y rhagolygon ar gyfer y gwanwyn

Mae'r duedd munud olaf yn golygu ei bod yn anodd rhagweld sut bydd pethau yn y gwanwyn, wrth i ddefnyddwyr wyllo rhagolygon y tywydd a chadw golwg ar eu hincwm gwario.

“Llenwi'n daclus”
Llety â gwasanaeth, Gogledd

“Dydyn ni ddim yn poeni'n ofnadwy am y flwyddyn yma gan ein bod ni'n cael llawer o archebion munud olaf wrth i bobl gadw golwg ar y tywydd”
Parc carafanau, De-orllewin

Gwahaniaethau yn ôl rhanbarth

Tabl 3: Archebion yn ôl sector a rhanbarth

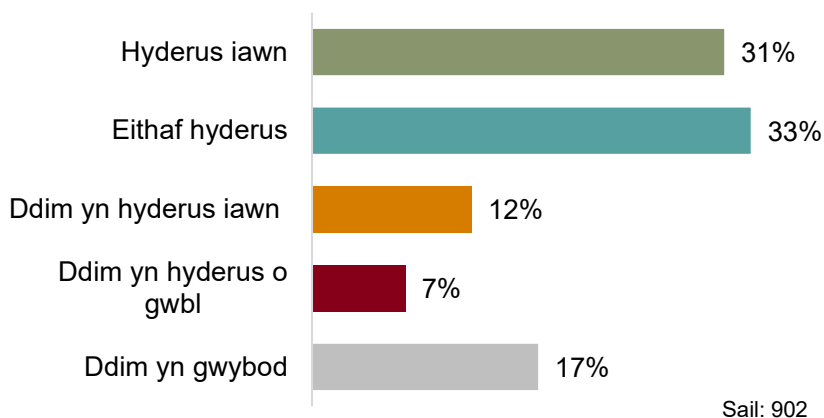
Deiliadaeth Chwefror - Ebrill					
Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cymru gyfan
Llety â gwasanaeth	54%	36%	53%	59%	53%
Llety hunanddarpar	56%	39%	34%	68%	50%

Mae maint sampl safleoedd carafanau / gwersylla agored yn rhy fach i wneud cymariaethau rhanbarthol dibynadwy.

Mae gwahaniaethau yn ôl rhanbarth yn y lefelau deiliadaeth presennol ond mae'r duedd archebu munud olaf yn golygu y gallai'r darlun hwn i gyd newid yn nes at yr amser.

Hyder i redeg busnes yn broffidiol

Ffigur 8: C7 “Pa mor hyderus ydych chi’n teimlo am redeg busnes yn broffidiol y flwyddyn hon?”



Hyder cymysg

Mae mwyafrif y darparwyr (64%) yn teimlo'n hyderus ynglŷn â rhedeg eu busnes yn broffidiol eleni. Mae rhai yn byw mewn gobaith y byddant yn cael haf arall o dywydd da.

“Teimlo'n bositif iawn nawr bod Croeso Cymru wedi ein helpu gyda marchnata ar gyfer y cyfryngau cymdeithasol”
Llety â gwasanaeth, Gogledd

“Rydyn ni'n disgwyl blwyddyn dda gan fod yna raglenni teledu wedi cael eu ffilmio gerllaw. Gobeithio y cawn ni sylw yn sgil hynny ac y cawn ni flwyddyn arall o dywydd da.”
Atyniad, Gogledd

Mae darparwyr gweithgareddau yn sefyll allan, gyda 53% yn dweud eu bod yn ‘hyderus iawn’ a 31% arall yn dweud eu bod yn ‘eithaf hyderus’.

“Rydyn ni'n gweithio gyda chwmnïau teithiau cerdded Americanaidd ac ar ddiwedd 2025 cawsom fwy o ymholiadau nag erioed ar gyfer y flwyddyn nesaf, felly mae ein ffenestr archebu yn edrych yn fwy addawol.”
Darparwr gweithgareddau, De-orllewin

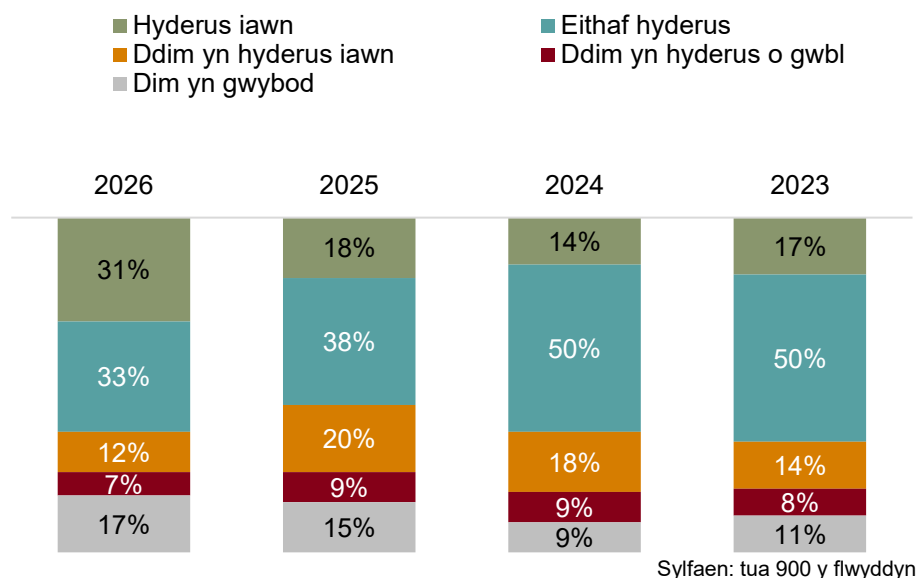
Ymhlith busnesau nad ydynt yn teimlo'n hyderus, mae eu pryderon yn ymwneud yn bennaf â chostau gweithredu uchel a methu cynyddu prisiau cymaint ag sydd ei angen yn ddelfrydol, gan fod angen parhau i fod yn fforddiadwy i ddefnyddwyr a pharhau i fod yn gystadleuol.

“Dydyn ni ddim yn hyderus ynghylch ein proffidioldeb eleni oherwydd ein gorbenion uchel, yr argyfwng costau byw parhaus, cyfraddau ac ardrethi busnes sy'n newid, a chynnydd yn yr isafswm cyflog ac mewn yswiriant gwladol”
Caffi, Gogledd

“Mae’n mynd i fod yn flwyddyn anodd gan fod costau'n cynyddu”
Atyniad, De-orllewin

Tuedd o ran hyder

Ffigur 9: “Pa mor hyderus ydych chi’n teimlo ynglŷn â rhedeg y busnes yn broffidiol y flwyddyn hon?” (tuedd yn ôl blwyddyn)



Mae'r un cwestiwn wedi cael ei ofyn ym mis Ionawr neu Chwefror ym mhob blwyddyn a ddangosir

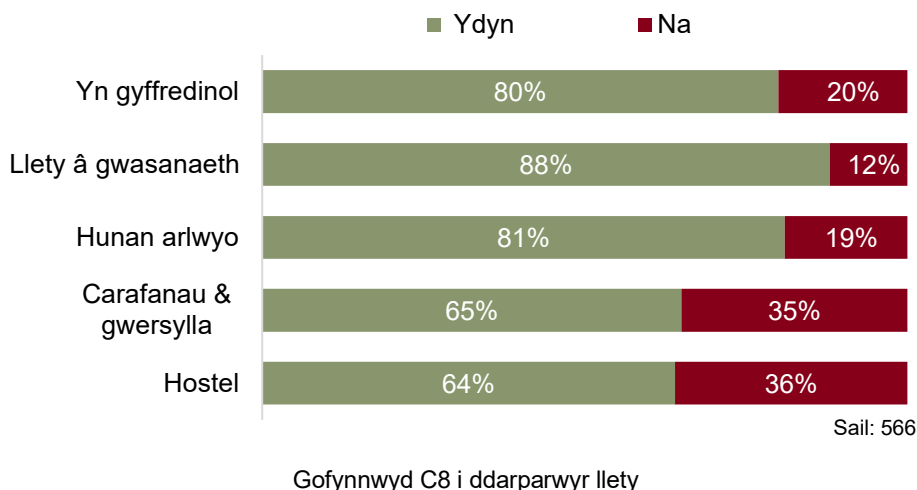
Cynnydd yng nghyfran y darparwyr 'hyderus iawn'

Roedd hyder i weithredu'n broffidiol yn eithaf isel yr adeg yma o'r flwyddyn wrth edrych ymlaen yn 2023, 2024 a 2025 oherwydd cynnydd aruthrol mewn costau gweithredu. Yn 2026, mae cyfran y darparwyr sy'n teimlo'n 'hyderus iawn' tua dwbl yr hyn a fu yn ystod y blynyddoedd diwethaf, er bod ansicrwydd yn parhau ymysg ambell un.

5. Defnydd o asiantau teithio ar-lein a systemau archebu byw ar-lein

Defnydd o asiantau teithio ar-lein

Ffigur 10: C8 “Ydych chi’n defnyddio asiant teithio ar-lein fel Booking.com, Airbnb, Pitchup neu asiantaeth?”



Mae'r rhan fwyaf yn defnyddio asiantau teithio ar-lein

Mae'r sectorau llety hunanddarpar a llety â gwasanaeth yn gwneud defnydd helaeth o asiantau teithio ar-lein. Mae oddeutu dwy ran o dair o ddarparwyr yn y sectorau carafanau / gwerysyla a hostelaau yn eu defnyddio hefyd.

Mae rhai busnesau'n gwerthfawrogi faint o archebion sy'n dod drwy asiantau teithio ar-lein, weithiau heb fawr ddim ymdrech ar eu rhan. Byddai'n well gan eraill beidio â'u defnyddio ond maent yn teimlo nad oes ganddynt lawer o ddewis.

“Fe wnaethon ni ymuno â Travel Chapter a chael llawer o archebion y llynedd”
Llety hunanddarpar, De-ddwyrain

“Rydyn ni wedi gorfod defnyddio mwy o asiantaethau dim ond i gael mwy o archebion. Mae'n mynd i fod yn flwyddyn anodd arall gyda chostau byw. Mae mynd ar wyliau yn mynd yn foethusrwydd.”
Parc carafanau, Gogledd

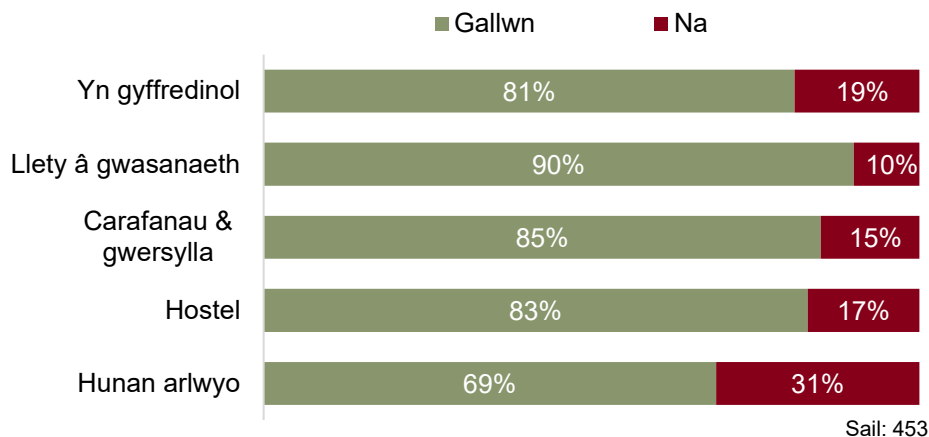
Rhesymau dros osgoi asiantau teithio ar-lein

Mae osgoi talu comisiwn i drydydd parti yn rheswm amlwg dros beidio â defnyddio asiantau teithio ar-lein, ond nid dyna'r unig reswm. Mae rhai busnesau bach yn awyddus i wybod pwy sy'n dod i'w heiddo cyn derbyn archeb. Mae defnyddio asiantau teithio ar-lein yn golygu nad oes rheolaeth dros hynny.

“Mae'r cyswllt dynol yn bwysig iawn. Mae defnyddio Airbnb yn golygu mai ychydig o reolaeth sydd gennym dros y math o gwsmer rydyn ni'n ei gael.”
Hostel, De-orllewin

Defnydd o systemau archebu byw ar-lein

Ffigur 11: C9 “Allwch chi gymryd archebion uniongyrchol byw ar eich gwefan, heb fynd drwy asiant teithio ar-lein fel booking.com neu Airbnb?”



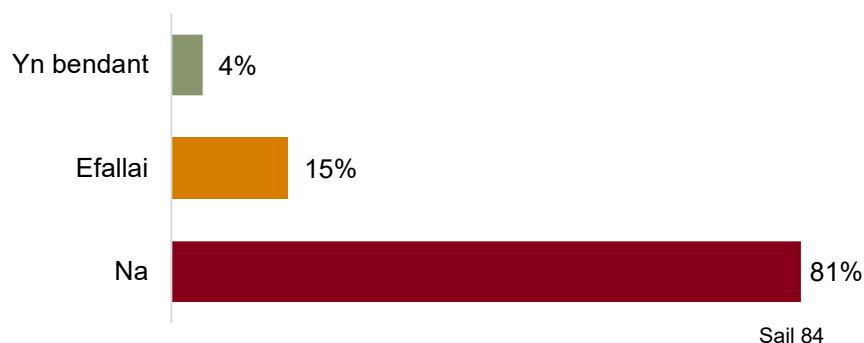
Gofynnwyd C9 i'r rheini sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein (y rhai a atebodd 'ydw' i C8)

Mae'r rhan fwyaf yn gallu cymryd archebion uniongyrchol yn y fan a'r lle

Ar gyfer darparwyr sy'n delio ag asiantau teithio ar-lein, fel rheol, bydd cwsmeriaid hefyd yn cael yr opsiwn i archebu'n uniongyrchol ar-lein os dymunant, ac maent yn gwybod hynny.

Diddordeb mewn systemau archebu byw ar-lein

Ffigur 12: C10 “Fyddech chi'n hoffi cael cymorth i sefydlu system archebu i gymryd archebion uniongyrchol byw yn y fan a'r lle ar eich gwefan?” (digymell)



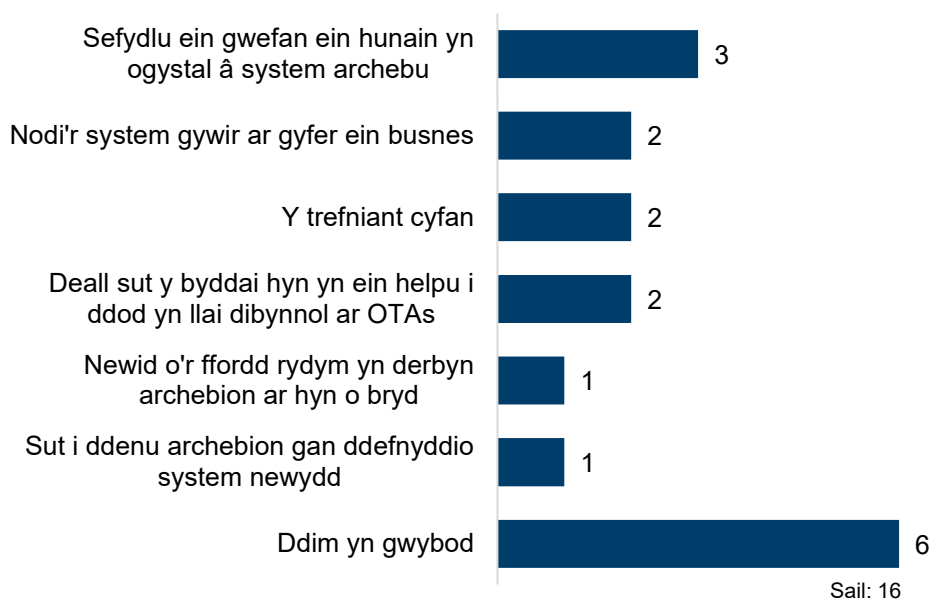
Gofynnwyd C10 i'r rheini sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein ond nad ydynt yn cynnig y gallu i archebu'n uniongyrchol drwy eu gwefan ('ydw' i C8 ond 'na' i C9)

Dim ond lleiafrif sy'n awyddus i gael cymorth

O blith y rheini sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein ond heb gyfleuster archebu ar-lein uniongyrchol, roedd gan rai (19%) ddiddordeb mewn cael cymorth i sefydlu un, ond roedd y rhan fwyaf yn hapus i ddal ati i wneud busnes fel ag yr oedden nhw. Rydym yn trafod y rhesymau dros beidio bod â diddordeb yn fanylach o dan C12.

Y cymorth sydd ei angen i sefydlu system archebu

Ffigur 13: C11 “Ar gyfer beth y byddai angen cymorth arnoch er mwyn sefydlu'r system archebu?” (cymell os oedd angen)



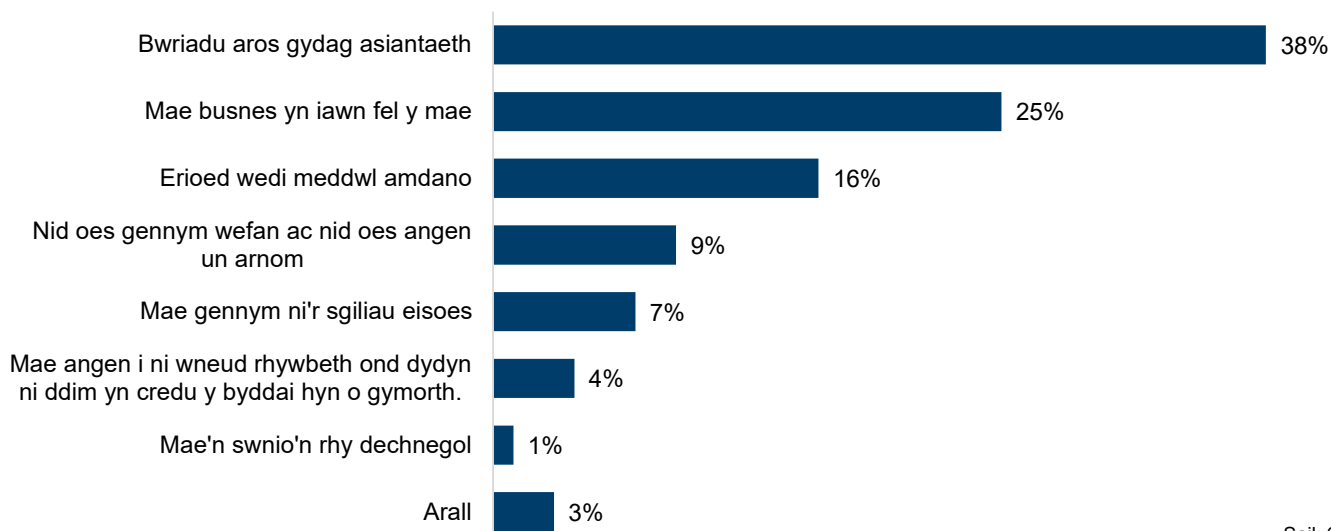
Gofynnwyd C11 i'r rheini a oedd â diddordeb mewn system archebu byw ar-lein (ateb 'yn bendant' neu 'efallai' i C10). Roedd modd i'r ymatebwyr roi mwy nag un ateb. Dangosir y canlyniadau fel niferoedd yr ymatebwyr yn hytrach na chanrannau oherwydd y sylfaen isel (16).

Arwydd o'r cymorth sydd ei angen

Mae maint sampl y cwestiwn hwn yn isel iawn (16) felly dim ond syniad mae'r canfyddiadau uchod yn ei roi i ni. Yr adborth cyffredinol yw y byddai busnesau sydd â diddordeb yn y cymorth yn dechrau o bell yn ôl, gan nad yw rhai yn gwybod pa gymorth fyddai angen iddynt ei gael, gan nad oes ganddynt eu gwefan eu hunain eto, neu gan y byddai angen cymorth ar gyfer popeth.

Rheswm dros beidio â dangos diddordeb

Ffigur 14: C12 “Oes yna unrhyw resymau penodol pam nad oes angen cymorth arnoch i sefydlu system archebu i gymryd archebion uniongyrchol byw yn y fan a’r lle ar eich gwefan?” (cymell os oedd angen)



Sail: 68

Gofynnwyd C12 i'r rheini nad oedd â diddordeb mewn system archebu byw ar-lein (ateb 'na' i C10). Roedd modd i'r ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Hapus fel yr ydym ni

Ymhlith y rhai sy'n delio ag asiantau teithio ar-lein ond nad ydynt yn cynnig archebion uniongyrchol byw drwy eu gwefan eu hunain, mae llawer yn fodlon i barhau fel y maent. Fel arfer, mae hyn yn golygu cyfuniad o archebion ar-lein sy'n digwydd yn syth drwy asiant teithio ar-lein, a rhai cwsmeriaid (fel arfer rhai sy'n dod eto) yn ffonio i archebu'n uniongyrchol.

Er bod anfanteision i ddefnyddio asiantau teithio ar-lein (gan fod darparwyr yn colli rhywfaint o elw) mae rhai'n dweud eu bod yn gwerthfawrogi i ba raddau mae asiantau teithio ar-lein yn hwyluso'r broses o wneud busnes. Byddai'n well ganddynt beidio â chael y drafferth o reoli cyfleuster archebu ar-lein eu hunain, storio manylion cerdyn talu yn ddiogel ac ymdrin ag achosion o ganslo.

“Rydym yn hapus yn defnyddio Airbnb fel system archebu gan ei bod yn ddibynadwy ac yn tynnu llawer o straen oddi arnom ni”
Llety hunanddarpar, De-orllewin

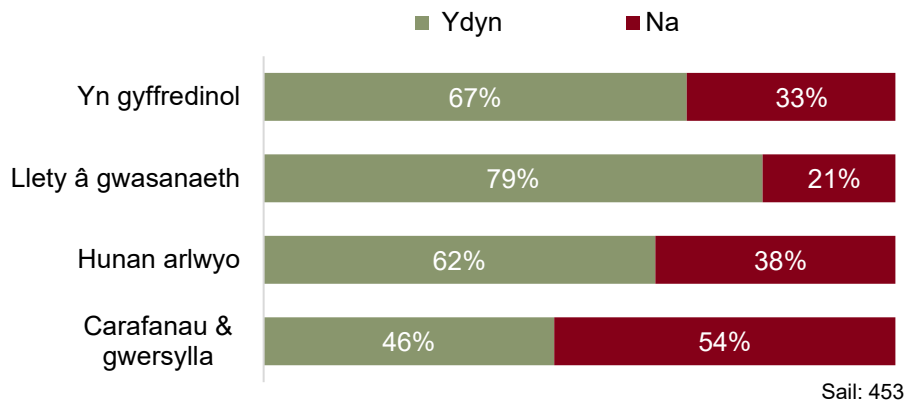
“Roedd gen i wefan ar un adeg ond mae'r rhan fwyaf o fy archebion yn cael eu gwneud drwy asiantau teithio ar-lein, a dyna sut mae hi wedi bod, felly nid oedd yn economaidd parhau i redeg y wefan.”
Llety hunanddarpar, De-orllewin

“Rydym ni'n ddigon prysur gyda'n defnydd presennol o Pitchup. Does dim angen gwefan arnom i gymryd archebion uniongyrchol gan fod gennym ddigon o gwsmeriaid.”
Hostel, De-orllewin

“Rydyn ni newydd ymuno â Sykes ac maen nhw'n wych. Rydyn ni'n gweld bod pobl sy'n trefnu gyda ni'n uniongyrchol yn gofyn cant a mil o gwestiynau, a nhw ydy'r rhai sydd wedyn yn canslo. Dydyn ni ddim yn cael problemau canslo gyda Sykes.”
Parc carafanau, De-ddwyrain

Hybu archebu uniongyrchol

Ffigur 15: C13 “Fyddwch chi byth yn ceisio annog eich gwesteion i archebu'n uniongyrchol gyda chi yn hytrach na mynd drwy asiant teithio ar-lein?”



Gofynnwyd C9 i'r rheini sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein (y rhai a atebodd 'ydym' yn C8)

Amrywiadau yn ôl sector

Mae'r rhan fwyaf (79%) o ddarparwyr llety â gwasanaeth sy'n defnyddio asiantau teithio ar-lein yn dweud eu bod hefyd yn ceisio annog gwesteion i archebu'n uniongyrchol. Mae'r arfer hwn hefyd yn gyffredin ymhlith darparwyr llety hunanddarpar a safleoedd carafanau / gwersylla, ond i lai o raddau na'r sector llety â gwasanaeth. Mae rhai busnesau'n ei chael yn anodd mynd o gwmpas asiant teithio ar-lein i gymryd archebion uniongyrchol.

“Mae Airbnb yn ceisio blocio archebion uniongyrchol”
Hostel, De-ddwyrain

“Rydyn ni gyda Sykes ond byddwn yn annog pobl i archebu'n syth gyda ni ar ein gwefan er mwyn arbed arian iddyn nhw ac i ninnau.”
Parc carafanau, De-ddwyrain

Targedu'r rheini sy'n archebu dro ar ôl tro

Fel rheol, ychydig iawn y gall darparwyr ei wneud am yr arfer o westeion newydd yn archebu'n syth drwy asiant teithio ar-lein yn hytrach nag yn uniongyrchol. Ond pan fyddant yn yr eiddo, ac wedi rhoi eu manylion cyswllt, mae cyfle i dargedu'r bobl hyn a'u hannog i archebu'n uniongyrchol y tro nesaf, naill ai'n bersonol neu drwy gysylltu ar ôl yr ymweliad.

“Rydyn ni’n annog cwsmeriaid i archebu’n uniongyrchol os ydyn nhw’n dymuno dod eto”
Parc carafanau, De-ddwyrain

Ffaffrio asiantau teithio ar-lein er mwyn osgoi trafferthion

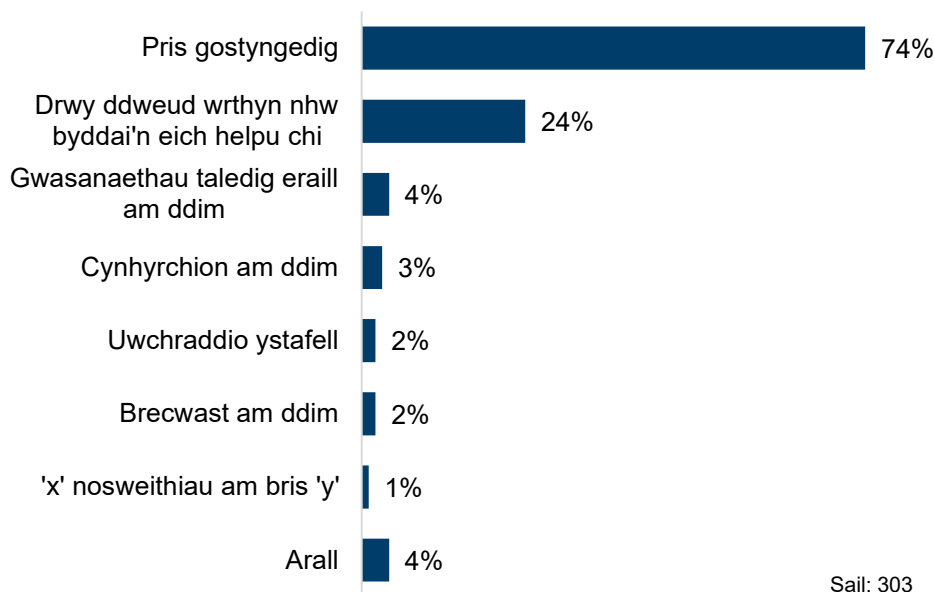
Er bod cyfran yn cael ei golli drwy gomisiwn, mae’n well gan rai busnesau adael i asiantau teithio ar-lein ddelio â’r holl archebion ac unrhyw broblemau sy’n gysylltiedig â hynny, fel ymdrin â chanslo a thaliadau ar-lein, ac mae’n bosibl y bydd rhai yn dweud yswiriant hefyd.

“Mae gennym yswiriant gydag Airbnb os bydd rhywbeth yn torri, felly mae’n well gennym wneud hynny na delio gydag archebion uniongyrchol.”
Llety hunanddarpar, De-orllewin

“Cawsom sawl achos lle’r oedd pobl a oedd wedi archebu’n uniongyrchol dros y ffôn heb droi i fyny. Yn digwydd bod, byddai rhif y cerdyn credyd / debyd yn annilys hefyd.”
Llety â gwasanaeth, Gogledd

“Mae’n haws gen i fod Booking.com yn cadw trefn ar hyn i mi, mae’n well gen i hynny nag archebion uniongyrchol.”
Llety â gwasanaeth, Gogledd

Ffigur 16: C14 “Sut ydych chi’n eu hannog i archebu’n uniongyrchol?” (digymell)



Gofynnwyd C14 i'r rheini sy'n annog gwesteion i archebu'n uniongyrchol ('byddwn' yn C13) Roedd modd i'r ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

‘Mae’n rhatach os byddwch chi’n archebu’n uniongyrchol y tro nesaf’

Cynnig pris is na phris yr asiant teithio ar-lein oedd y prif beth yr oedd busnesau'n ei wneud i annog pobl i archebu’n uniongyrchol gyda nhw. Mae rhai busnesau'n rhoi cynigion arbennig i'r perwyl hwnnw.

“Bydd gennym gynigion arbennig y tu allan i'r tymor er mwyn annog gwesteion i archebu gyda ni'n uniongyrchol”
Llety â gwasanaeth, Canolbarth

‘Fe fyddai hynny'n help mawr i ni’

Mae rhai darparwyr yn apelio at ochr emosiynol eu cwsmeriaid drwy ddweud y byddai archebu'n uniongyrchol y tro nesaf, yn hytrach nag archebu drwy asiant teithio ar-lein, yn help mawr iddynt.

“Fe fydda i'n ceisio annog fy nghwsmeriaid i archebu'n syth gyda ni drwy ddweud y byddai hynny'n help mawr i ni”
Llety â gwasanaeth, Gogledd

Ffyrdd eraill o annog pobl i archebu'n uniongyrchol

Ar wahân i gynnig pris is, gall busnesau hefyd geisio annog pobl i archebu'n uniongyrchol drwy gynnig cynnyrch a gwasanaethau am ddim neu am bris gostyngol.

“Rydyn ni'n cynnig 20% oddi ar fwyd ar gyfer archebion uniongyrchol”
Llety â gwasanaeth, Canolbarth

“Y gaeaf yma, rydyn ni'n cynnig paned a chacen gri i bobl sy'n archebu'n uniongyrchol”
Llety â gwasanaeth, Gogledd