

Taflenni Gwybodaeth Menter Diwylliannol

Prisio'ch Gwaith

Mae hynod anodd prisio'ch gwaith ond os ydych o ddifrif am redeg busnes creadigol yr ydych yn bwriadu ennill eich bywoliaeth ohono, rhaid i chi fod yn realistig ynghylch gwerth eich gwaith. Mae sawl ffordd o bennu pris am eich gwaith - trwy gyfrifo'ch costau a'ch gorbenion, cyfrifo faint sy'n rhaid i chi ei ennill mewn blwyddyn, neu trwy ymchwilio i faint mae eich cystadleuwyr yn ei godi. Y ffordd fwyaf dibynadwy i ddatblygu strwythur prisio yw defnyddio cyfuniad o'r dulliau hyn i sicrhau eich bod chi'n gallu gwerthu eich gwaith am bris rhesymol sy'n eich galluogi i ennill bywoliaeth. Fodd bynnag, y pris cywir yw'r pris mae'r cwsmer yn barod i'w dalu.

Cyfrifo cost cynhyrchu

Er mwyn cyfrifo cost eitem, dylid ystyried yr holl ddeunyddiau a'r gorbenion gan gynnwys:

- Deunyddiau; cadwch gofnod o'r holl ddeunyddiau a ddefnyddiwyd, gan gynnwys cyflenwyr, prisiau, anfonebau, disgownts ac ati.
- Cyfleustodau; trydan, dwr, rhent, cludiant ac ati.
- Amser/Cyfradd yr awr; cofnodi nifer yr oriau gwaith a dreuliwyd yn cwblhau'r gwaith, gan wahaniaethau rhwng amser cynllunio ac amser cynhyrchu os oes angen. Codi tâl am yr oriau hyn yn ôl eich cyfradd yr awr (gweler manylion isod).
- Gwaith allanol/is-gontractio; unrhyw waith arbenigol gan eraill.
- T.A.W; bydd unrhyw TAW rydych chi'n ei dalu ar ddeunyddiau yn cael ei drosglwyddo i'ch cwsmer. Dim ond os yw'r trosiant blynyddol yn fwy na £60,000 y mae angen i fusnesau gofrestru ar gyfer TAW.
- Ychwanegiad elw; canran yr elw a ychwanegir, sy'n amrywio fel arfer rhwng 60-100%. Da o beth yw cynnal pris adwerthu, felly os ydych chi'n gwerthu'n uniongyrchol i gwsmer a hefyd yn gwerthu'r un gwaith neu waith tebyg trwy asiant/oriel/gwerthwr arall, dylech godi'r un pris fel na fyddwch yn gwerthu'n rhatach na'r asiant.
- Marchnata; cost marchnata'r cynnyrch a chi eich hun fel yr ymarferydd creadigol.

Gellir defnyddio'r fformiwla isod i gyfrifo cost eich cynnyrch;

DEUNYDDIAU + AMSER + (GWAITH ALLANOL / T.A.W.) = **COSTAU CYNHYRCHU**
Os yn berthnasol

+ YCHWANEGIAD ELW(%) = **PRIS CYFANWERTHU** + YCHWANEGIAD ELW (%) = **PRIS ADWERTHU**



Pan fydd gennych syniad gweddol dda o bris eich gwaith efallai na fydd angen i chi ddefnyddio'r fformiwla hon, fodd bynnag mae'n syniad da bwrw golwg ar eich prisiau o dro i dro er mwyn bod yn siwr eich bod yn cynnal elw boddhaol.

Cyfrifo Cyfradd

Os ydych yn cynnig gwasanaeth yn hytrach na chynnyrch, neu os ydych yn tueddu i weithio ar gomisiwn, gall cyfrifo cyfradd fesul diwrnod neu awr fod yn fwy effeithiol. Mae'r dull ar gyfer gwneud hyn yn ystyried nifer o'r un ffactorau ag i gyfrifo cost cynhyrchu, ond y man cychwyn yw faint sydd angen i chi ei ennill mewn blwyddyn yn hytrach na chost pob eitem.

Dechreuwch gyda chyflog blynyddol realistig angenrheidiol sy'n cynnwys eich costau byw a rhannwch y ffigur hwn gyda nifer yr oriau gwaith mewn blwyddyn (cofiwch y gall fod cyfnodau pan na fyddwch yn gallu dod o hyd i waith). Gall Treuliau Blynyddol gynnwys (ymhlith eraill); Rhent/Morgais, trethi busnes, yswiriant, cyfleustodau, gwariant/cynnal a chadw offer, deunyddiau ysgrifennu ac ati, postio, marchnata, teithio, pensiynau, costau arddangos, tanysgrifiadau, a chyngor proffesiynol (e.e. cyfrifwyr, cyfreithwyr ac ati).

Mae sawl corff proffesiynol wedi datblygu canllawiau prisio i'n cynorthwyo i sicrhau arferion da ymhlith ymarferwyr sy'n gweithio ar eu liwt eu hunain, er enghraifft, mae pecyn cymorth ffioedd, sy'n rhoi arweiniad cam wrth gam ar gyfrifo cyfradd ddyddiol a pharatoi dyfynbrisiau ar gyfer gwaith ar eich liwt eich hun ar gael ar wefan AN ([http:// www.a-n.co.uk](http://www.a-n.co.uk)); (gweler yr adran ar ddolenni isod am fwy o wybodaeth).

Bydd y fformiwla isod o gymorth hefyd i gyfrifo cyfradd yr awr/diwrnod;

Cyfanswm treuliau blynyddol ÷ nifer yr wythnosau gwaith (e.e. 48) ÷ nifer yr oriau gwaith yr wythnos (e.e.40) = cyfradd yr awr

Os ydych chi'n gweld bod eich cyfraddau yn rhy uchel, gall fod yn ddefnyddiol cael ffynhonnell arall o incwm law yn llaw â'ch gwaith proffesiynol, megis addysgu, gwaith gweinyddol rhan-amser, darparu gwasanaethau technegol i ymarferwyr eraill ac ati.

Comisiynau

Pan fyddwch yn gweithio i gomisiwn bydd angen i chi amcangyfrif cost y deunyddiau a'r amser. Dylech ychwanegu 20% wrth gefn bob amser; mae'n llawer gwell i'ch pris terfynol fod yn is na'r dyfynbris na bod yn rhaid i chi godi mwy ar eich cwsmer neu ysgwyddo'r gost ychwanegol eich hun.

Cofiwch fod dyfynbris yn rhwymol; rhaid darparu am y pris hwnnw. Dyfynbris yw'r hyn y mae'n ei ddweud, ond dylech ddweud wrth y cleient cyn gynted â phosib os ydych chi'n mynd dros y pris a thrafod ffigurau newydd. Os yw cleient yn mynnu cael dyfynbris dylech chi gynnwys swm wrth gefn. Gwnewch yn siwr bod yr holl ohebiaeth ar bapur a lluniwch gytundeb comisiwn y bydd y ddau barti yn ei lofnodi. Gellir cael gwybodaeth am gontractau ar <http://www.a-n.co.uk>, <http://www.artquest.org.uk> a <http://www.itc-arts.org>.

Ymchwilio i'r Farchnad

Mae ymchwilio i'r farchnad yn ffordd o ganfod a yw eich prisiau yn gystadleuol ac yn adlewyrchu'ch profiad. Gall pris cynnyrch creadigol gael ei bennu ar sail enw da a phrofiad y sawl sy'n creu yn ogystal ag ystyriaethau ymarferol. Mae hyn yn golygu bod yn rhaid i chi fod yn onest â chi eich hun o safbwynt ble'r ydych chi wedi cyrraedd yn eich gyrfa; ni all rhywun sydd newydd raddio ddisgwyl gwerthu ei waith am yr un pris â rhywun sydd wedi treulio ugain mlynedd yn magu enw da.

Wrth ymweld ag orielau, siopau adwerthu, gwefannau ac ati, buan iawn y byddwch yn datblygu graddfa brisio ac yn gallu lleoli'ch cynnyrch/gwasanaeth o fewn y raddfa hon. Pan fyddwch wedi gwneud hynny, gallwch weld a fyddai eich marchnad fwriedig yn gallu fforddio'r pris. Os yw eich costau neu gyfraddau cynhyrchu yn rhy uchel i'r farchnad efallai y bydd yn rhaid i chi ystyried newid neu addasu eich cynnyrch/gwasanaeth, er enghraifft, trwy;

- Leihau costau deunyddiau
- Newid cynllun / dulliau cynhyrchu – efallai y gallwch leihau costau yn sylweddol trwy ddulliau 'cynhyrchu swp' yn hytrach nag 'untro'
- Newid i farchnad a fydd yn cefnogi prisiau adwerthu uwch
- Rhoi'r gorau i'r syniad

Wrth i'ch gwaith ddatblygu, byddwch yn gallu codi'ch prisiau. Gall y rhesymau dros wneud hynny gynnwys clod beirniadol cyson, casglwyr yn prynu'ch gwaith, y galw yn fwy na'r cyflenwad, neu chwyddiant.

I Gloi

- Byddwch yn realistig ynglyn â'ch lle yn y farchnad - pwy yw eich cyfoedion?
- Byddwch yn siwr bob amser y gallwch chi fforddio gwerthu cynnyrch/gwasanaeth - sawl un fydd yn rhaid i chi eu cynhyrchu mewn wythnos i dalu'ch costau byw?

- Nodi pwy yw'ch cwsmeriaid - fyddan nhw'n gallu fforddio eich cynnyrch?
- Cofiwch gynnwys eich holl orbenion yn eich prisiau, er enghraifft, biliau cyfleustodau, costau marchnata, a chynnal a chadw offer.
- Cadwch eich prisiau yn unol ag awgrymiadau'r diwydiant

Ffynonellau pellach o wybodaeth

<http://www.a-n.co.uk> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer arlunwyr gweledol a chreffftwyr

<http://www.theaoi.com> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer darlunwyr

<http://www.bectu.org.uk> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer darlledwyr ac animeiddwyr

<http://www.equity.org.uk> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer actorion

<http://www.itc-arts.org> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer sefydliadau celfyddydau perfformio (a ddatblygwyd mewn cysylltiad ag Equity)

<http://www.musiciansunion.org.uk> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer cerddorion

<http://www.ism.org> - argymhell cyfraddau tâl ar gyfer cerddorion

<http://www.writersguild.org.uk> – argymhell cyfraddau tâl ar gyfer awduron

<http://www.thedesigntrust.co.uk> - canllawiau cychwyn busnes y gellir eu lawrlwytho sy'n cynnwys gwybodaeth am brisio a chostio

© **Menter Diwylliannol 2005**

Cultural Enterprise / Menter Diwylliannol

Chapter, Market House / Ty Farchnad, Cardiff / Caerdydd CF5 1QE

Tel/Ffon: 029 2034 3205

Fax/Ffacs: 029 2034 5436

Website/Gwefan: www.cultural-enterprise.com

Email/ Epost: mail@cultural-enterprise.com