National Lottery Open Week
Inspiration and Examples

Not sure how your project can get involved in National Lottery Open Week this year? Get inspired by feedback from previous campaigns and have a look at some examples of the sorts of special offers that others have put on to thank National Lottery players for their support over the years.

Click **here** to view the Welsh copy.

WHAT WE'VE LEARNED FROM PREVIOUS OPEN WEEK CAMPAIGNS

In 2019, National Lottery Open Week ran under the campaign name #ThanksToYou. We ran a survey of those who took part last time. Of those who responded, we found that:

- 85% participants said that they would take part again; the rest said maybe.
- The majority of people thought that #ThanksToYou was successful at raising awareness of their National Lottery funding.
- Over three quarters found participating in the campaign 'very easy'.
- There is great public interest in the campaign - we had over 1 million page views of the good causes website over the month of campaign promotion.
- 72% of visitors surveyed had either never visited the offer venue before or hadn't in the past two years.
- 96% of visitors said they would visit again.

It is important to us that Open Week works well for you, as a participating organisation, to reach a wide audience, grow your social media channels and use the opportunity to talk about the amazing work that you do. Looking back, we've found that:

- because our promotion of Open Week will run right throughout the campaign window, extending your offer to run over the full period (if you can) you'll have a greater chance of reaching wider audiences.
- the weekends were the most searched dates on the events listings page.
- most visitors visited ThanksToYou.org.uk on their phones or tablets, so social media is a key part of this campaign.

- A high-value offer is a strong draw card – a number of venues found that they had visitors who they don't ordinarily see.
- Simplicity works. We'd suggest keeping things as straight forward for our visitors, as well as your staff and volunteers, as you can. This also avoids having to develop complex terms and conditions.
- This year, COVID-19 restrictions will have to be considered, for example, booking may be a good way to manage visitor numbers. Remember to follow government guidance so that everyone can stay safe.

EXAMPLES OF PREVIOUS OFFERS

Free entry is a straightforward and popular offer, but we know it won't work for everyone. We've seen some really creative thinking in previous campaigns, and we'd encourage your project or organisation to think about ways to make this work for you.

- Many venues saw a good business case for taking part – by offering free trials, entry or sessions, visitors may upgrade to a monthly or annual membership.
- Could you team up with another project in your area? You bring the workshop and they provide the venue.
- Extend your opening hours for the period of the campaign – give busy families the chance to visit before or after work.
- Arrange a special one-off performance / 'in-conversation' / Q&A event with a celebrity or expert panel and really highlight the work you do.
- Is there anything that you already have planned that you could allocate a portion of places to Open Week?

Think about what story would you like to tell your visitors, or whether there are any particular audiences you want to engage with. This is an opportunity to incorporate your organisation's aims and priorities into your special offer.

We've pulled together some examples which we hope might help you to think about what your Open Week offer could be:

Membership

In addition to your special offer during the campaign, you might want to offer a discount on your annual membership fee. The same might be an option if you hire out spaces in

your venue or facility.

Coming Up In The Future

We understand that venues may be closed, or not have any activity which they can invite visitors to over that particular period. You might decide that, over the Open Week period, you could take registrations for free entry to an event coming up in the future.

The Chance to Try Something New

If you already offer free entry, you might want to run a special workshop series, or offer lessons or expert sessions. Here are some of the sorts of things we've seen in previous years:

ADVICE OR COACHING SESSIONS

- Gardening
- Bike check and repairs
- Mindfulness

WORKSHOPS

- Arts and crafts
- Drama workshops for various levels of ability
- Dance workshops

TASTER SESSIONS / TRY A NEW ACTIVITY

- Beginners birdwatching guided walk
- Badminton, kayak, rowing, boxing trial sessions
- Aerobics, Pilates, group cycle, yoga
- A chance to try a different activity for each day of your Open Week offer
- Virtual reality experience

Guided Tours

This might be something you do already, or something you arrange specially for Open Week. You might prefer people to book ahead or allocate places on a first-come-first-served basis.

Free Entry / Access

Either general admission, or to a particular exhibition or area. For example:

- Free entry to a particular exhibition or part of your venue or facility
- Free parking
- A screening or show

– 5-day pass to your gym / sports facility
– A family day pass

Your free entry could be timed, for a group or an individual, across the whole period, or only on specific days.

Something Extra Special

Something that is not usually open to the public or is by invite only.

– The opportunity to sit in on a rehearsal or training session.
– The opportunity to participate or volunteer at an event.
– A place at a VIP preview of an exhibition or screening.
– The chance to meet an expert / celebrity / writer / sportsperson / cast members.
– A peek behind the scenes, or view of a collection or space which is usually restricted.
– A special Open Week quiz night.
– A sunrise guided walk, or after-dark special tour outside of public opening hours.

Discounted Tickets / Entry

Two-for-one, discounted annual membership, 50% off.

Café or Gift Shop Offer

Such as:

– Free tea or coffee and cake in the café.
– 50% off on purchases in your gift shop.
– Free gift with purchase.
– Discount in online shop with a code.

Free Gift

This could be something you offer on-site, or through your social media channels.

– You might ask people to follow or tag you on social media and post a picture of their National Lottery ticket, with a the first 20 receiving a gift or artwork.
– 30 free copies of an exhibition catalogue / project related Publication.
– Free badge / tote bag.
– Goodie bag to first 50 visitors.
– Living tree / plant.

A Chance To Win

Examples have included:

– Free go at a lucky dip prize draw.
– Go into the draw for a private tour for you and 5 friends.

An Underconstruction / Hard-Hat Preview

Has your National Lottery funded project kicked off and you've started on your programme of works? Congratulations! People in your local area will be interested to know what is happening behind the scenes. Last year some projects made the most of this chance to talk about their plans by offering:

- Free drop-in session and talk about the project's redevelopment.
- Free hard-hat tour (booking required).
- Behind the scenes external construction tour.
- A 'conservation in action' talk and tour.

If you wanted to add more than one special offer, that would be great!

You'll be able to add each of your offers as a separate listing through your dashboard portal, so visitors can clearly see all the different special offers available to them.

Wythnos Agored y Loteri Genedlaethol
Ysbrydoliaeth ac enghreifftiau ar gyfer

Ddim yn siŵr sut y gall eich prosiect gymryd rhan yn Wythnos Agored y Loteri Genedlaethol eleni? Cewch ysbrydoliaeth o adborth i ymgyrchoedd blaenorol a chael golwg ar rai enghreifftiau o'r math o gynigion arbennig y mae eraill wedi'u cyflwyno i ddiolch i chwaraewyr y Loteri Genedlaethol am eu cefnogaeth dros y blynyddoedd.

Yr hyn yr ydym wedi'i ddysgu o ymgyrchoedd blaenorol yr Wythnos Agored

Yn 2019, cynhaliwyd Wythnos Agored y Loteri Genedlaethol dan yr enw ymgyrch #DiolchIChi. Roeddem wedi cynnal arolwg ar y sawl fu'n cymryd y tro diwethaf. O'r sawl wnaeth ymateb, gwnaethom ganfod fod:

- 85% o'r cyfranogwyr wedi dweud y byddent yn cymryd rhan eto; efallai oedd ateb y gweddill.
- Roedd y mwyafrif yn meddwl fod #DiolchIChi yn llwyddiannus wrth godi ymwybyddiaeth am eu harian gan y Loteri Genedlaethol.
- Roedd dros dri chwarter wedi canfod fod cymryd rhan yn yr ymgyrch yn 'hawdd iawn'.
- Mae llawer iawn o ddiddordeb cyhoeddus yn yr ymgyrch - roedd dros 1 miliwn o edrychiadau ar y dudalen o fewn y wefan achosion da dros gyfnod o fis o hyrwyddo'r ymgyrch.
- doedd 72% o ymwelwyr naill ai heb wedi ymweld â lleoliad o'r blaen neu heb wneud hynny yn ystod y ddwy flynedd ddiwethaf.
- dywedodd 96% o ymwelwyr y byddent yn ymweld eto.

Mae'n bwysig i ni fod yr Wythnos Agored yn gweithio'n dda i chi, fel sefydliad sy'n cymryd rhan, i gyrraedd cynulleidfa eang, i dyfu eich sianeli cyfryngau cymdeithasol a defnyddio'r cyfle i siarad am y gwaith anhygoel y byddwch yn ei wneud. Trwy edrych yn ôl, roeddem wedi canfod:

- oherwydd bod ein gwaith hyrwyddo ar yr Wythnos Agored yn rhedeg yn union trwy gydol y ffenestr ymgyrchu, y byddwch yn cael mwy o gyfle o gyrraedd cynulleidfaoedd ehangach trwy estyn eich cynnig i redeg dros y cyfnod llawn (os y gallwch),
- y penwythnosau oedd y dyddiadau y cafwyd y mwyaf o chwilio ar eu cyfer ar y dudalen rhestrau digwyddiadau,
- Roedd cyfranogwyr blaenorol wedi dweud fod y tywydd ym mis Tachwedd/ Rhagfyr weithiau yn golygu fod ymwelwyr yn amharod i ddod allan, felly bydd y dyddiadau newydd ym mis Mehefin, rydym yn gobeithio, yn helpu gyda hynny.
- Ni ddylai wrthdaro gyda gwyliau ysgol, ac fe fydd yn ffordd dda o barhau i ymgysylltu gydag ymwelwyr ar adegau tawelach.

- roedd y mwyafrif o ymwelwyr wedi edrych ar www.NationalLotteryOpenWeek.com ar eu ffonau neu dabledi, felly mae cyfryngau cymdeithasol yn rhan allweddol o'r ymgyrch hon.
- Mae cynnig sydd â gwerth uchel yn gerdyn atyniad cryf - canfu nifer o leoliadau eu bod wedi cael ymwelwyr nad ydynt fel arfer yn eu gweld.
- Mae symlrwydd yn gweithio. Fe fyddem yn awgrymu cadw pethau mor syml ag sy'n bosibl i'ch ymwelwyr, ynghyd â'ch staff a'ch gwirfoddolwyr. Mae hyn hefyd yn osgoi gorfod datblygu amodau a thelerau cymhleth.

Eleni, bydd rhaid ystyried cyfyngiadau COVID-19, er enghraifft, gall cadw lle/archebu o flaen llaw fod yn ffordd dda o reoli niferoedd ymwelwyr. Cofiwch ddilyn cyfarwyddyd y llywodraeth fel y gall pawb gadw'n ddiogel.

Enghreifftiau o Gynigion Blaenorol

Mae mynediad am ddim yn gynnig syml a phoblogaidd, ond rydym yn gwybod na fydd hyn yn gweithio i bawb. Rydym wedi gweld llawer o waith meddwl a syniadau gwirioneddol greadigol yn ystod ymgyrchoedd blaenorol, ac fe fyddem yn hoffi annog eich prosiect neu sefydliad i feddwl am ffyrdd o wneud hyn i weithio i chi.

- Gwelodd nifer o leoliadau achos busnes da dros gymryd rhan - trwy gynnig treialon, mynediad neu sesiynau am ddim, a gall ymwelwyr ddiweddaru eu haelodaeth i aelodaeth fisol neu flynyddol.
- A allech gydweithio fel tîm gyda phrosiectau arall yn eich ardal? Gallech chi ddarparu gweithdy ac fe allent hwy ddarparu'r lleoliad.
- Estynnwch eich oriau agor am gyfnod yr ymgyrch - rhowch gyfle i deuluoedd prysur i gwrdd cyn neu ar ôl y gwaith.
- Trefnwch berfformiad arbennig ac unigryw / digwyddiad sgwrsio / digwyddiad cwestiynau ac atebion gyda rhywun enwog neu banel o arbenigwyr gan fynd ati i wirioneddol amlygu'r gwaith yr ydych chi'n ei wneud.
- A oes unrhyw beth yr ydych chi wedi'i gynllunio eisoes y gallech ddyrannu cyfran o leoedd i'r Wythnos Agored?

Meddyliwch am ba stori yr hoffech chi ei ddweud i'ch ymwelwyr, ac a oes unrhyw gynulleidfaoedd penodol yr hoffech ymgysylltu gyda hwy ai peidio. Dyma gyfle i ymgorffori nodau a blaenoriaethau eich sefydliad o fewn eich cynnig arbennig.

Rydym wedi tynnu ychydig o enghreifftiau ynghyd. Rydym yn gobeithio y bydd y rhain yn eich helpu chi i feddwl am yr hyn y gallai eich cynnig Wythnos Agored fod:

Aelodaeth	Yn ychwanegol at eich cynnig arbennig yn ystod yr ymgyrch, efallai yr hoffech gynnig gostyngiad ar eich tâl aelodaeth blynyddol. Gall yr un fath fod yn opsiwn os ydych yn llogi mannau yn eich lleoliad neu gyfleuster i eraill.
Cynnig sydd ar gael yn y dyfodol	Rydym yn deall y gall lleoliadau fod ar gau, neu nad oes ganddynt unrhyw weithgaredd y gallant wahodd ymwelwyr draw ar ei gyfer dros y cyfnod penodol hwnnw. Efallai y byddwch yn penderfynu cymryd cofrestriadau ar gyfer mynediad am ddim i ddigwyddiad sydd i'w gynnal yn y dyfodol dros y cyfnod Wythnos Agored.

Y cyfle i roi cynnig ar rywbeth newydd	Os ydych eisoes yn cynnig mynediad am ddim, efallai yr hoffech gynnal cyfres o weithdai arbennig, neu gynnig gwersi neu sesiynau arbenigol. Dyma restr o'r mathau o bethau yr ydym wedi'u gweld yn ystod blynyddoedd blaenorol:
	• Sesiynau cynghori neu hyfforddi:
	    o Garddio
	    o Archwiliadau ac atgyweiriadau beic
	    o Ymwybyddiaeth Ofalgar
	• Gweithdai:
	    o Celf a Chrefft
	    o Gweithdy drama ar gyfer amrywiol lefelau o allu
	    o Gweithdai dawns
	• Sesiynau profi/ rhoi cynnig ar weithgaredd newydd:
	    o Taith gerdded gwylio adar i ddechreuwyr gyda thywysydd
	    o Sesiynau profi badminton, caiacio, rhwyfo, bocsio
	    o Erobeg, Pilates, seiclo mewn grŵp, ioga
	    o Cyfle i roi cynnig ar wahanol weithgaredd ar gyfer pob diwrnod o'ch cynnig Wythnos Agored
	    o Profiad realaeth rhithiol

Teithiau gyda thywysydd	Gall hyn fod yn rhywbeth yr ydych yn ei wneud eisoes, neu'n rhywbeth yr ydych yn ei drefnu'n arbennig ar gyfer yr Wythnos Agored. Efallai y byddai'n well gennych weld pobl yn cadw lle/archebu o flaen llaw neu ddyrannu lleoedd ar sail y cyntaf i'r felin.
Mynediad am ddim	Naill ai fynediadau cyffredinol, neu i ardal neu arddangosfa benodol. Er enghraifft: • Mynediad am ddim i arddangosfa benodol neu ran o'ch lleoliad neu gyfleuster • Parcio am ddim • Sgrinio ffilm/rhaglen neu sioe • Tocyn 5 diwrnod i'ch campfa/ cyfleuster chwaraeon • Tocyn dydd i'r teulu Gellid amseru eich mynediad am ddim, ar gyfer grŵp neu unigolyn, ar draws y cyfnod cyfan, neu ar ddyddiau penodol yn unig.

Rhywbeth ychwanegol arbennig	Rhywbeth nad yw ar agor fel arfer i'r cyhoedd neu trwy wahoddiad yn unig. • Y cyfle i eistedd a gwrando ar ymarferiad neu sesiwn hyfforddi. • Y cyfle i gymryd rhan neu wirfoddoli mewn digwyddiad. • Lle mewn rhagberfformiad VIP o ran arddangosfa neu sgrinio ffilm/rhaglen. • Cyfle i gwrdd ag arbenigwr/arbenigwraig / rhywun enwog / awdur/awdures / person chwaraeon/ aelodau o gast perfformio. • Golwg cyflym y tu ôl i'r llen, neu edrych ar gasgliad neu leoedd sy'n cael eu cyfyngu fel arfer. • Noson gwis arbennig i'r Wythnos Agored. • Taith gerdded i weld y wawr gyda thywysydd, neu daith arbennig wedi iddi nosi y tu allan i oriau agor i'r cyhoedd.
Gostyngiad ar docynnau / prisiau mynediad	Tocynnau dau am un, gostyngiad ar aelodaeth flynyddol, gostyngiad o 50%.
Cynnig yn y caffi neu'r siop anrhegion	Megis: • Te neu goffi a chacen am ddim yn y caffi. • 50% oddi ar yr hyn a brynir yn eich siop anrhegion. • Anrheg am ddim gyda phryniant. • Gostyngiad yn y siop ar-lein gyda chod.
Anrheg am ddim	Gallai hyn fod yn rhywbeth y gallwch ei gynnig ar safle, neu trwy eich sianeli cyfryngau cymdeithasol. • Efallai y gallech ofyn i bobl eich dilyn neu eich tagio ar gyfryngau cymdeithasol gan bostio llun o'u tocyn Loteri Genedlaethol, gyda'r 20 cyntaf yn derbyn rhodd neu waith celf. • 30 copi am ddim o gatalog arddangosfa / cyhoeddiad yn ymwneud â phrosiect. • Bathodyn/ bag cynfas am ddim. • Bag rhoddion i'r 50 ymwelydd cyntaf. • Coeden / planhigyn byw.
Cyfle i ennill	Mae enghreifftiau wedi cynnwys: • Tro am ddim mewn raffl arbennig sy'n cael ei dynnu. • Cynnwys eich enw mewn raffl ar gyfer taith breifat i chi a 5 ffrind.
Rhagolwg het galed / prosiect sy'n cael ei adeiladu	A yw eich prosiect a ariennir gan y Loteri Genedlaethol wedi dechrau ac a ydych wedi dechrau ar eich rhaglen waith? Llongyfarchiadau! Bydd diddordeb gan bobl yn ei ardal leol i wybod yr hyn sy'n digwydd yn y cefndir a'r tu ôl i'r llen. Llynedd, roedd rhai prosiectau wedi gwneud y mwyaf o'r cyfle hwn i siarad am eu cynlluniau trwy gynnig: • Sesiwn galw heibio am ddim i siarad am ailddatblygu'r prosiect. • Taith het galed am ddim (angen cadw lle). • Taith adeiladu allanol y tu ôl i'r llen. • Sgwrs a thaith 'cadwraeth ar waith'.

Os oeddech eisiau ychwanegu mwy nag un cynnig arbennig, fe fyddai hynny'n wych!

Fe fyddwch yn gallu ychwanegu pob un o'ch cynigion fel rhestrau ar wahân trwy eich porth dangosfwrdd, fel y gall ymwelwyr weld yn glir yr holl gynigion arbennig gwahanol sydd ar gael iddynt.