

”Egentlig undrer det mig, at jeg ikke fik ideen før”

Freelancejournalist Vibeke C. Larsen har med VoresHistorier.dk skabt sit eget medie. Her udgiver hun virkelighedsnoveller baseret på helt almindelige menneskers fantastiske, men virkelige fortællinger, som hun tidligere skrev for en række ugeblade. Drømmen er, at virkelighedsnovellerne bliver så god en forretning, at hun på sigt kan leve af dem.



Foto: Helene Bagger
Af Anne Anthon Andersen

Jeg befandt mig på kanten til at skulle flytte til Jylland med min mand og datter efter 13 år i København. Egentlig var jeg vel i panik over, at jeg ikke vidste, hvordan det ville påvirke min freelancebutik, at jeg flyttede så langt væk fra København. Tankerne kørte rundt. Derfor tilmeldte jeg mig DJ-kurset virkeligheds-workshop. Jeg havde i flere år skrevet såkaldte skæbneberetninger for en række ugeblade og været glad for de opgaver. På kurset spurgte flere af de andre kursister mig, hvorfor jeg ikke bare satte mig for at udgive og sælge fortællingerne selv. Egentlig undrede det mig, at jeg ikke selv havde fået ideen før.

Straks efter kurset begyndte projektet så småt at tage form i tankerne. Jeg skrev alle idéer ned og vendte dem med de andre fra kurset. I starten var det en stor hæmsko for mig, at jeg ikke vidste, hvordan jeg skulle løse alt det tekniske og tog kontakt til folk, der kunne hjælpe. Jeg hyrede en web-udvikler til at bygge hjemmesiden op, læste en masse om blogs og arrangerede møder med forskellige konsulenter i værksætterregi og en, der kunne gøre mig klogere på digital markedsføring.

For at prøve konceptet af, lavede jeg min egen lille markedsundersøgelse. Jeg tog kontakt til en håndfuld af dem, jeg havde skrevet virkelighedsberetninger om for ugebladene og spurgte dem, om de kunne forestille sig selv at abonnere på et medie som Vores Historier, hvordan de ville bruge det? Og om de ville være villige til at betale?

Det tog et par års forarbejde, før jeg holdt vejret og trykkede udgiv på Vores Historier i september 2015. Lige nu er jeg ved at lave min første Facebook-kampagne. Med kampagnen promoverer jeg løbende en udvalgt historie, der skal trække flere læsere ind på hjemmesiden.

Jeg tog løbende alle de af forbundets kurser, der kunne ruste mig bedre i realiseringen af Vores Historier. På kurset MailChimp lærte jeg at skrive og udgive nyhedsbreve. Kurset i Wordpress gav mig hjælp til det tekniske, og et kursus i SEO-optimering hjalp mig til at gøre projektet søgbart. Det har været genial, gratis og væsentlig hjælp, som samtidig har givet mig værdifulde nye sparringspartnere. På den måde har projektet været en helt lille efteruddannelse.

I perioder hvor jeg ikke har haft så travlt, har projektet fyldt huller i kalenderen ud. Jeg kan anbefale, at man finder en rutine og lægger sit projekt ind i kalenderen på faste tidspunkter.

Forpligt dig på det for eksempel ved at udsende nyhedsbreve en gang om ugen. Ved at forpligte sig over for andre – læserne af nyhedsbrevene eller en partner, bliver det lettere at tage sit projekt seriøst. Betragt det som betalte opgaver fremfor et hyggeprojekt. Først da bliver det på sigt et foretagende, der lønner sig.

Vibeke's erfaringer og gode råd:

- 1) Tag kurser i forbundet. De er gratis, og du får masser af viden med hjem.
- 2) Find en fast partner/mentor som du kan gøre forelsket i dit projekt, og som kan stille de kritiske spørgsmål.
- 3) Brug noget tid på at finde de rigtige eksperter, teknikere eller andre, du har brug for. Det er en fordel, at vedkommende også har journalistisk indsigt og blik for markedsføring. Det skal være en, der vil committe sig til projektet.
- 4) Beslut dig for, at du vil det. Du skal være så forelsket i din egen ide, at du prioriterer det. Det kan være en udfordring, når man er alene i sin egen virksomhed. Man kan hurtigt komme til at sætte det bagerst i køen af opgaver. Lov dig selv at blive ved med at prioritere dit projekt. Det er nødvendigt, at du holder fast, hvis du vil realisere det.
- 5) Sæt dig ned og lav et overslag over, hvad projektet kommer til at koste. Forhør dig ad og find ud af, at du har råd til det. Så du ikke ender ud i at projektet bliver standset af udgifter og stress over dem. Eller tiden du bruger på dem kontra betalte opgaver.

