

Rapport från kursen Frilansandets ABC den 10 december 2009

Två erfarna frilansjournalister höll i 2009-års version av kursen Frilansandets ABC i Göteborg: Anna-Lena Bjarneberg och Niklas Aronsson. Intresset var stort bland studenter, men också frilansare som ville fräscha upp sina kunskaper dök upp på Musikens Hus den 10 december när Västra frilansklubben bjöd på matnyttig kurs.

Kursen inleddes med introduktion av de två föreläsarna. Anna-Lena Bjarneberg som utsetts till årets frilans berättade att hon omskolat sig från lärare till journalist och nu skriver om framför allt mat och relationer. Niklas Aronsson har under tio års tid bland annat kombinerat frilansandet med lärarjobb och nu arbetar han som frilansande redaktör med ansvar för en tidning inom motorbranschen, hans fokus ligger på bilar och fåglar.

Tips om idé och matchning av idé för rätt kund samt införsäljning, förhandling och prissättning stod högt upp på dagordningen. Anna-Lena menade att det tar upp till 3 år att bygga upp ett företag och sedan att det är rimligt att en fjärdedel av tiden är fakturerbar, medan resten till stor del är säljarbete.

– Frilansjobbet handlar inte om hur bra stilist du är utan hur bra du säljer, påpekade Niklas. Tillsammans delade de frikostigt med sig av sina erfarenheter från arbetet som frilans:

Tips för att få fram idéer:

- Läs tidningar noga, spara och riv ur idéer/teman som kan vidareutvecklas, från lokaltidningar exempelvis.
- Förvalta grundresearch du gjort och använd den för att sälja in till flera tidningar.
- Bläddra i tidskrifter och associera vilt (på biblioteket finns det mesta).
- Surfa på nyhetssajterna på webben för att hålla bred koll.
- Sök i mediearkivet eller i diaries (en del finns på webben).
- Gå igenom gamla jobb och vaska fram idéer där.

Tips för införsäljningen:

- Läs noga in dig på tidningen du vill sälja till.
- Kolla av med tidningar du vill jobba för: köper de in frilansmaterial?
- Tänk att du gör redaktören en tjänst, när du erbjuder material de behöver.
- Försök håll koll på pressläggning och föreslå gärna bildidéer eller föreslå material för en vinjett.
- Gör ett synopsis för din idé bestående av rubrik och ingress.
- Att besöka redaktörer är bra, försök att träffa dem för att presentera idéer.
- Tänk på att många nej är en del av jobbet, bemöt dessa professionellt.
- Visa att du är anträffbar, tacka helst inte nej och hör av dig kontinuerligt.
- Att ha F-skatt kan underlätta införsäljningen (gör det enklare för redaktören).
- Tala om i fall du säljer samma artikel flera gånger (till medier med olika målgrupp).
- Kändisar säljer (och kvällstidningar betalar ofta bra).
- Ge inte upp, återkom igen – ett nej är aldrig personligt.

Tips för prissättningen:

- SJF:s frilansrekommendation för 2010 har just tagits fram och rekommenderar 6 800 kr/dag eller 850 kr/tim.
- Diskutera inte pris per tecken.
- Om redaktören betalar mindre än du begärt; dra ner på uppdraget. Kanske går det att göra färre intervjuer eller ersätta ett möte med en telefonintervju.

- Sätt inte ett lägre pris för att du är ny frilans: redaktören vet oftast inte om vad du gjort tidigare ("De ska inte köpa er för att ni är billiga utan för att ni är bra" säger Niklas Aronsson)
- Om priset är för lågt: tacka nej, men på ett trevligt sätt.
- Låt tystnaden tala i förhandlingen och invänta redaktörens bud.
- Dessa betalar oftast bra: fackföreningstidningar samt fack- och branschpress.
- Dessa betalar ofta sämre: de glassiga magasinerna och dagspress.

Bra länkar:

www.skatteverket.se (anmäl dig till deras fria kurser för egna företagare, med info kring f-skatt etc.)

www.sverigestidskrifter.se (här finns alla tidskrifter ofta med utgivningsplan)

www.arvodesguiden.se (en tjänst från Frilans Riks där man som medlem kan ta del av prissättning för olika medier och lämna egna rapporter)

www.sjf.se (klicka på Frilans för att ta del av frilansrekommendationen)

Sammanfattat av: Johanna Gisslén, Västra frilansklubben