



FORFATTER A/S

Sådan udgiver du en bog
og opbygger en "business" omkring den

af
Jan B. Felland

UDDRAG !!

* * * * *

Publiceret af
Krektor Media 2011

* * * * *

FORFATTER A/S

Sådan udgiver du en bog
og opbygger en "business" omkring den

Copyright © 2011 by Jan B. Felland
All rights reserved

Omslag: Christina Daugaard
Printed by Scandinavian Book

ISBN 978-87-994230-2-6 (Paperback)
ISBN 978-87-994230-1-9 (PDF e-bog)

Kopiering fra denne bog må kun finde sted på institutioner eller virksomheder, der har indgået aftale med Copydan, og kun inden for de rammer, der er nævnt i aftalen.

Advarsel og ansvarsfraskrivelse

Informationerne i denne bog tilbydes i den forståelse, at de ikke indeholder juridisk, økonomisk eller anden form for professionel rådgivning. Personer, som måtte ønske den slags service, henvises til en kompetent professionel. Selvom forfatteren har udvist store anstrengelser for at sikre indholdets korrekthed, kan der forekomme fejl og mangler. Hverken udgiveren eller forfatteren påtager sig nogen form for ansvar for nogen form for skade eller tab, som måtte opstå som følge af brugen af denne bog. Denne bog er ikke komplet fyldestgørende. Nogle læsere må ønske, at konsultere andre kilder for supplerende informationer.

INDHOLD

- 00 INTRO [7]**
Stort potentiale | Ingen "gratis omgang" | Om bogen |
Om mig

DEL 1 : BAGGRUND

- 01 DEN GAMLE VERDEN [23]**
Den traditionelle metode | Den klassiske økonomiske
model
- 02 "UDVIKLINGEN"...? [35]**
Internettet | e-bøger | E-mails | Print on demand |
Konsekvenser | Bekymringer | Jordskred

DEL 2 : UDGIV EN BOG

- 03 INDEN DU SKRIVER [69]**
Overblik | Den lange version | Dine rettigheder | Bogens
idé | Bogkalkule | Eget forlag | Eget firma | Skattnummer i
USA | Ekstern hjælp
- 04 MENS DU SKRIVER [99]**
Tænk kommercielt | Bogens kvalitet | Fotos og illustratio-
ner | Skrivetips

- 05 KLARGØRING TIL SALG [107]**
Oversættelse | Forhåndsansmeldelser | Ekstremt forord | Piratkopiering | Format | Omslag | En delvis udgave | Biblioteksudlån | Fagboginfo | Pligteksemplær | Copydan
- 06 SALG AF E-BOG [121]**
Publiceringshjemmesider | Selvsalg
- 07 SALG AF TRYKT BOG [153]**
Salg via andres hjemmesider | Salg via egen hjemmeside | Salg via offline-boghandlere | Personligt salg og uddeling
- 08 HJEMMESIDE [171]**
Hjemmeside, sådan! | Flere muligheder | Specialkodet | Shopløsning
- 09 SYNLIGGØR BOGEN [179]**
Målgruppen | Før udgivelsen | Efter udgivelsen | Øvrige initiativer | Bliv ved og ved

DEL 3 : BYG DIN BUSINESS

- 10 FRA BOG TIL BUSINESS [211]**
Centrale forhold | Produktsortiment | Begynd med en bog | Udvid forretningen | Saml det hele | Hvad gør andre? | At drive et firma
- 11 FORRETNINGSKONCEPT [247]**
Hvad kan du tilbyde? | Til hvem, hvornår og hvorfor? | Hvordan? | Indtjeningspotentiale | Hvad kræver det af dig? | Mersalg | Begrænsninger? | Positionering? | Styrker og svagheder? | Eksempel | Dream it, dare it, do it!

BILAG

NYTTIGE LINKS	[263]
KØREPLANER/TJEKLISTER	[265]
OM FORFATTEREN	[270]

" Vi bevæger os ind i en verden, hvor jeg som forfatter ikke behøver hverken forlag, grossist eller boghandel for at nå min læser.

(Douglas Rushkoff, medieteoretiker)

00 → Intro

Mange skriver, fordi de ikke kan lade være. Fordi de elsker at formulere sig, elsker at digte, finde på fortællinger eller formidle faglig viden. For mange forfattere giver dette i sig selv en vis tilfredsstillelse, men kun sjældent en stor indtægt.

Sådan behøver det ikke at være længere. Den digitale udvikling spurter derudaf og er godt i gang med at forandre hele "landskabet" i bogbranchen.

I "den gamle verden" var forfattere leverandører af manuskripter til forlag og fik nogle få procent royalti for ulejligheden.

I "den nye verden" er det forfatterne, der styrer processen fra bogidé til udgivelse, salg og markedsføring. Det er forfatterne, som ejer alle rettigheder til manuskriptet og desuden udvikler andre ydelser og produkter, som kan bidrage til indtjeningen. Og i den nye verden tænker forfattere globalt. Den teknologiske udvikling og ændret forbrugeradfærd har gjort det langt nemmere og billigere, end det var for blot nogle få år siden. Det er mulighedernes vindue for alle, der kan skrive – eller få skrevet – en bog.

Men det hele bliver kun muligt, hvis den enkelte forfatter ikke kun identificerer sig selv som "forfatter" i traditionel forstand. Du skal vende situationen på hovedet og se dig selv som "købmand", som en selvstændig "forretning", med kontrol over alle rettigheder og aktiviteter. Husk, at det er dig som forfatter, der skaber bogens grundlæggende værdi. Indholdet. Alt det andet (layout, publicering, salg, markedsføring etc.) er sådan set bare nødvendige følgeopgaver. Hvorfor er det så ikke dig, der styrer

**"Vær dit eget
forlag og firma,
og tænk som en
virksomhed ...**

processen og optimerer den indtjening, du kan få på dit indhold? Skyldes det bekymring over udsigten til høje omkostninger til layoutere, bogtrykkere og markedsføring? Penge, du ikke ønsker at investere i

projektet, fordi du dermed løber en risiko for økonomisk tab? Old school! I den nye digitale virkelighed kan den slags klares for næsten ingen penge, og dermed er den økonomiske risiko minimal. Vend derfor din selvpfattelse 180 grader rundt. Vær dit eget forlag og firma, og tænk som en virksomhed.

Vær "Forfatter A/S". (Du behøver naturligvis ikke oprette et aktieselskab, jeg bruger kun A/S'et for at signalere "virksomhed"). Væn dig til, at det, du beskæftiger dig med, ikke er bøger, men business. Du skriver ikke en bog, men fremstiller et kommercielt produkt.

Dermed skal du også vænne dig til at se med

et åbent sind på "markedet", og hvad du kan tjene penge på, bredt set. Måske skal du slet ikke tjene på at udgive bøger. Måske skal din bog være gratis, som markedsføring af dig som ekspert på området, så du kan tjene på foredrag, personlig rådgivning eller noget helt tredje? Der er mange muligheder, og du skal finde din forretningsmæssige vej. Jeg håber at kunne være med til at kortlægge landskabet for dig, så du bedre kan manøvrere.

Stort potentiale

Den relativt nye trykkes teknik print on demand åbner mange nye muligheder, som vi skal se nærmere på senere i bogen, men i disse år er det nok især e-bøgernes fremkomst, der tiltrækker sig opmærksomhed i bogbranchen. Jeg vil derfor lige give dig en føling med potentialet i de digitale forandringer, især manifesteret i salget af e-bøger.

Internationalt set er e-bøger nemlig et marked i eksplosiv vækst. Alene i USA blev der i tredje kvartal 2010 solgt e-bøger for ca. 120.000.000 dollars, hvilket nærmer sig en seksdobling på to år! [kilde: www.idpf.org].

Ved udgivelsen af Dan Browns nyeste roman "Det forsvundne tegn" i september 2009 blev der på Amazon.com solgt flere elektroniske udgaver end trykte hardbacks. Juledag 2009 blev der for første gang solgt flere e-bøger end trykte bøger på Amazon.com, og da den engelske udgave af Stig

Larssons bog "Pigen der legede med ilden" udkom i USA i sommeren 2010, blev der i den første uge solgt 425.000 eksemplarer, hvoraf hele 125.000 (29 %) var som e-bog (kilde: Teleread.com).

Også i 2009 udgav Stephen King en kortroman, med titlen "Ur", udelukkende som e-bog. Ifølge ham selv var det en slags "eksperiment" og ikke for at tjene penge, men det gjorde den kendte forfatter nu alligevel. Stephen King skrev historien på tre dage og tjente 80.000 dollars (kilde: Publishers Lunch). Det er næppe noget, alle forfattere kan gøre ham efter, men alligevel siger det noget om fænomenet e-bøger.

Stadig udgør salget af e-bøger kun nogle få procent af det samlede bogsalg, så potentialet er stort, ikke mindst i lyset af, at det engelske sprogområde er cirka 300 gange større end det danske (derfor: tænk globalt!). Udviklingen er endnu ikke eksploderet tilsvarende i Danmark, men det er nok kun et spørgsmål om tid..

Der er dog bevægelser i gang i den danske bogbranche, som så småt ser ud til at have erkendt, at internettet og digitaliseringen ikke "går over" igen, og at e-bøger har en fremtid, også i Danmark. I en leder i den danske bogbranches tidsskrift "Bogmarkedet" fra medio 2010 konstaterer chefredaktør Nils Bjørnvig, at hele fire "sten" synes fjernet fra vejen mod e-bogens succes i Danmark:

- Format: Epub ser ud til at blive de facto-branchestandardformat.

- Distribution: Kan nu ske via Publizon.dk. Flere distributører kommer sikkert til.
- Titler: Ud over akademiske bøger og undervisningsbøger kommer flere og flere "almindelige" bøger nu ud som e-bog.
- Læseenhed/e-bogslæser: Med iPad, Bebook Neo, Cybook Opus etc. har markedet fået et antal e-bogslæsere at vælge imellem, ligesom læsning på smartphones bliver mere og mere udbredt.

Så også på det danske marked begynder det at rykke.

Også i relation til selvudgivelse kontra traditionel udgivelse er der skred i sagerne, og igen sker udviklingen i første omgang primært i USA. På det amerikanske marked blev der i 2009 udgivet mere en dobbelt så mange bøger af forfattere selv i forhold til traditionelt udgivne titler. Også i Danmark sker bemærkelsesværdige bevægelser. For eksempel har firmaet BoD (Books on Demand), som tilbyder en række publiceringstjenester for forlag og forfattere, femdoblet antallet af danske titler på bare tre år.

Ingen "gratis omgang"

Men tingene kommer ikke af sig selv. Kun meget få mennesker bliver rige uden at røre en finger, og dette er absolut ikke en "Bliv rig på to dage"-bog. Lad mig endelig slå fast med syvtommersøm: e-bøger og print on demand er ikke en genvej til succes for dårlige bøger. At udgive sine egne bøger er ikke nogen "gratis

omgang", og du kommer til at bruge tid (og penge) på projektet. Jeg lover ingenting, og du skal naturligvis have en sund skepsis over for mine budskaber.

Rigtig mange "eksperter" gør sig til fortalere for, at de nye muligheder er "motorveje" til indtjening. Hvor meget sandhed der er i det, er vanskeligt at vurdere. Mange af mulighederne ser ud til at være enormt tidskrævende i forhold til, hvad man kan forvente at opnå af indtjening.

For eksempel lyder mantraet fra en af de "nye muligheder" fortalere, forfatter og "mediefuturist" Kevin Kelly, at man blot skal have "a thousand true fans", som hvert år vil købe for 500 kr. af dig (læs artiklen her:

http://www.kk.org/thetechnium/archives/2008/03/1000_true_fans.php).

Det regneeksempel giver en ganske fornuftig indkomst. Så kan du selv sætte det i forhold til de ydelser og produkter, du har, og deres pris. Hvis du troede, at du måske skulle have i titusindvis af kunder for at få en fornuftig forretning til at løbe rundt, er 1.000 da heller ikke mange. Man kan tælle til 1.000 på nogle få minutter. Det lyder tillokkende.

Problemet er blot, at 1.000 betalende kunder ER mange. For at skabe 1.000 salg skal du nemlig i kontakt med mange, mange flere potentielle kunder. I reklamebranchen er det almindeligt kendt, at man ikke skal forvente responsrater på mere end 1-2 procent (højst) på de kampagner, man kører. Sendes fx et kupontilbud ud med posten til 1.000 personer, er det godt, hvis 10 personer foretager et køb. Så måske skal

du i din PR og kommunikation i kontakt med 50.000-100.000 personer eller mere for at få solgt 1.000 enheder til 500 kr. Det er virkelig mange mennesker, der skal overbevises om at bruge 500 kr. i din forretning. Og hvis dine produkter er billigere, stiger antallet af påkrævede kunder naturligvis. Det kræver en stor og tidskrævende indsats på mange forskellige områder at nå ud til så mange mennesker. For eksempel opbygning af website, søgemaskine-optimering af samme, opbygning af e-mail-lister på mulige kunder, blogskrivning, debattering på eksterne debatfora, effektiv PR, markedsføring og så videre. På den anden side kan man hævde tre ting:

For det første, at nettet trods alt muliggør kontakt til virkelig mange mennesker via en relativt lille indsats, så du er heldigvis fri for at sende kuponer ud til 100.000 fysiske adresser.

For det andet kan det jo være, at du blandt dine tilbud har ydelser, som koster væsentligt mere end 500 kr., og så behøver du jo ikke helt så mange kunder.

Og for det tredje er det jo slet ikke sikkert, at du hverken vil eller kan leve fuld tid af disse forfatterinitiativer. Hvis du har et job ved siden af, kan din samlede økonomi jo sikkert hænge ganske pænt sammen, selvom du måske kun har 500 eller 250 gennemførte salg til 500 kr. om året.

Om bogen

Bogen henvender sig både til nuværende og kommende forfattere.

Det kan være, at du allerede er forfatter og har udgivet en eller flere bøger via et traditionelt forlag. Du skriver måske romaner, noveller, børnebøger, fagbøger, digte eller andet. Det, du kan bruge denne bog til, er primært at få øjnene op for den digitale revolution, som er i gang i bogbranchen, hvordan du fremover kan udgive dine bøger (inkl. e-bøger) på egen hånd – evt. globalt – og hvordan du kan skabe indtjening på en hel række andre ydelser. Altså, hvordan du kan gå fra at være leverandør til et forlag til at drive selvstændig virksomhed – på fuld tid, deltid eller som bibeskæftigelse.

Det kan også være, at du IKKE allerede er forfatter, men driver en form for mindre virksomhed – heltids, deltids eller som bibeskæftigelse. Det kan være alt muligt. Arkitekt, hundetræner, revisor eller handyman. Måske synes du, at tankerne om at udgive en bog om dit område lyder interessante og fremmende for dit omdømme og dermed forretningen. Det, du kan få ud af denne bog, er bl.a. viden om, hvordan bogbranchen fungerer, hvordan du selv udgiver en bog, og hvordan du kan bruge en bog til at etablere dig som ekspert og udvikle endnu flere salgbare ydelser til dine kunder.

Hvis du hverken er forfatter eller har din egen virksomhed, giver bogen dig inspiration til at komme i gang med begge dele.

"Forfatter A/S" handler ikke om, hvordan du skriver en bog, men om, hvordan du udgiver den. Jeg forudsætter derfor, at du har, eller kan tilvejebringe, et godt manuskript. Bogens primære formål er nemlig at være "øjenåbner" og inspirere til en ny tænkning, til helt nye forretningsmodeller, samt give nogle konkrete anbefalinger til, hvordan du så gør som selvstændig Forfatter A/S. Hovedpointerne i bogen er disse:

1. Udgiv selv mindst én bog (vær dit eget forlag).
3. Udgiv den som e-bog og/eller print on demand (POD).
2. Udgiv den evt. globalt (engelsksproget).
4. Sælg også en lang række andre ydelser i sammenhæng med bogens indhold.

For lige at give dig en smagsprøve på, hvor simpelt det rent faktisk kan være at komme i gang, får du lige den mest enkle opskrift her. Du skal som nævnt have et manuskript og så i første hug satse på at udgive det som e-bog:

- Opret dit eget enkeltmandsforlag.
- Upload manuskriptet til Smashwords.com eller Pubhub.dk.
- Lav en lille simpel hjemmeside for e-bogen.
- Gør bogen synlig via PR, markedsføring, blogging etc.

That's it! Okay, det er nok ikke lige klaret på en eftermiddag, men omvendt ser det vel heller ikke ligefrem skræmmende ud, håber jeg.

Herudover kan du vælge, hvor meget ekstra du vil fylde i forretningskonceptet, i form af at tilbyde fx en trykt udgave af bogen, foredrag, artikler, webseminarer, lydbøger og meget andet.

Dette er sådan set logikken i min bog.

Jeg ønsker, at du i første omgang får mulighed for at "komme hurtigt i gang" via en metode, der er simpel, men stadig med et vist indtjeningspotentiale. Dernæst kan du åbne op for de mange ekstra initiativer, der kan komplettere forretningen.

Lad mig med det samme og en gang for alle slå fast, at jeg naturligvis intet har imod hverken forlag, boghandlere eller traditionelle bogtrykkere og -indbindere. Tværtimod har jeg stor respekt for den professionalisme, der findes hos dygtige redaktører, layoutere, korrekturlæsere og alle de andre fagfolk i den etablerede bogbranche. De bidrager alle til skabelsen af det fantastiske produkt, som en traditionel trykt bog i virkeligheden er.

Og jeg må indrømme, at jeg selv værdsætter traditionelle bøger en del. Ofte har jeg været lige ved at købe en bog, alene fordi den så "lækker" ud. Flot tryk, layout og omslag, god indbinding og så videre. Forlagene, boghandlere og de øvrige interessenter i den etablerede bogbranche leverer varen på en seriøs og professionel vis ud fra de præmisser, der har været gældende hidtil.

Mit udgangspunkt er alene, at præmisserne nu er under forandring! Der vil sandsynligvis findes traditionelle trykte bøger på markedet i mange år

endnu, men måske bliver disse bøger fremover marginaliseret til en lille, eksklusiv varegruppe for nogle få entusiaster?

Det er sådan set ikke den etablerede bogbranches "skyld". Det skyldes den teknologiske udvikling og ændret forbrugeradfærd.

Jeg observerer bare en udvikling og vurderer, at den vil medføre store muligheder for personer, der kan skrive, som en gang imellem kan være heldige at

**"Præmisserne er
under forandring ...**

have noget væsentligt at sige, og som ikke har noget imod at tænke anderledes og se nye muligheder (og i

øvrigt heller ikke har noget imod at tjene penge).

"Forfatter A/S" er ikke tænkt som en komplet kortlægning af alle tænkelige aspekter ved selvudgivelse af bøger eller det at drive selvstændig virksomhed som forfatter. Jeg hævder hverken, at de metoder, jeg anviser, er de eneste, eller at alle andre vil være enige i, at metoderne er de bedste. Og hvis du virkelig vil forfølge tanken om selv at udgive dine bøger, kommer du nok til at udføre en del supplerende research selv. Mit håb er dog, at denne bog kan kickstarte processen, så du ikke skal begynde helt forfra, ligesom jeg selv skulle.

"Forfatter A/S" udspringer nemlig af den research, jeg selv foretog, da jeg i 2010/2011 arbejdede på den internationale udgave af min bog "Skaberens signatur" (engelsk titel: "Are there scientific traces of God? A sceptic's investigation"). Den danske

udgave blev udgivet af Nyt Teknisk Forlag, og jeg aftalte med dem, at jeg kunne udgive en engelsksproget udgave globalt på egen hånd. Det viste sig at være temmelig uoverskueligt, og jeg måtte løbende skrive min research og konklusioner ned for at holde styr på metoder og muligheder. Teksten greb om sig, og jeg besluttede på et tidspunkt at bearbejde teksten til den bog, du her sidder med. Min engelske bog udkom i øvrigt globalt den 10. februar 2011 og er nu til salg som både trykt bog og e-bog, via bl.a. Amazon.com, Createspace.com og Smashwords.com. Læs evt. mere på bogens hjemmeside www.scientifctraces.com.

Om mig

Min egen baggrund for at skrive denne bog stammer fra min erfaring som både forfatter og forlægger.

Som forfatter har jeg skrevet fem fagbøger. Ovennævnte populærvidenskabelige bog på grænsen mellem naturvidenskab og religion, tre bøger om byggeri og så naturligvis nærværende bog. De fire første blev udgivet på de etablerede forlag Nyt Teknisk Forlag og Nyt Nordisk Forlag Arnold Busck (jeg var tidligere ikke opmærksom på muligheden for selvpublicering).

I Bolius (hvor jeg arbejder i dagtimerne) har jeg bl.a. haft ansvaret for at opbygge vores lille forlag og for udgivelsen af syv fagbøger med eksterne forfattere. I skrivende stund forbereder vi tre nye

udgivelser i det kommende år.

Herudover har jeg etableret mit eget forlag, Kreaktor Media, for fremover at udgive min egne bøger selv.

En tak for gode kommentarer til manuskriptet skal lyde til forlagskonsulent Kasper Monty. Tak til Bernadette Hammann fra Sprogrenseriet for værdifuld korrekturlæsning og sproglige forbedringer. Og endelig tak til Christina Daugaard for det originale og flotte omslag. Jeres professionalismisme er beundringsværdig.

En speciel tak til min dejlige familie, Dorthe, Frederik, Marius og Mathias, uden hvem jeg ikke ville være den, jeg er.

Har du kommentarer til bogen eller emnet, hører jeg meget gerne fra dig. Skriv til post@forfatter-as.dk.

Og lad os så komme i gang!

Jan B. Felland, Dragør

Maj 2011