

WEBINAIRE INTELLIGENCE

GUIDE DE SURVIE DU WEBINARQUE

LES 7 URGENCES DE TA VENTE EN LIVE



La trousse de secours de la Méthode x2.

Offerte par les Webinarques aux webipreneurs.

DAN AKE

Le Guide de Survie du Webinarque — V1

LE GUIDE DE SURVIE DU WEBINARQUE — V1 (texte complet, 20 pages)

Statut : draft V1 pour relecture Dan — 13/07/2026. **Spec** : SPEC-GUIDE-SURVIE-WEBINARQUE.md (validée GO 13/07). Les [QR] et [URL-SCORE] seront remplacés au maquettage (reco : score.webinarx2.com).

PAGE 1 — COUVERTURE

LE GUIDE DE SURVIE DU WEBINARQUE

Les 7 urgences qui vident ton webinaire de ses ventes — et le geste qui stoppe chacune.

| *Ton webinaire ne meurt pas d'un coup. Il saigne.*

Dan Ake — WebinarX2 · Webinaire Intelligence

PAGE 2 — L'HÉMORRAGIE INVISIBLE

Arrête-toi une seconde avant de tourner la page.

Il y a un chiffre qui te hante. Tu ne l'as jamais vu. Mais tu le sens — chaque fois que le live se termine et que le compteur de ventes n'a presque pas bougé.

Ce n'est pas un montant. C'est une **proportion** : sur 10 personnes déjà prêtes à te dire oui, combien décrochent avant que tu aies fini ?

Deux ? Trois ? Quatre ?

Chacune d'elles était une vente que tu avais **déjà gagnée** — avant de la reperdre en silence. Tu ne les as pas ratées. Tu les as eues. Puis perdues.

Prends ton chiffre d'affaires webinaire actuel. Multiplie-le par la part que tu sens fuir — 20 %, 30 %, davantage. Regarde ce nombre. Personne ne te l'a donné : tu viens de le calculer toi-même. C'est pour ça qu'il est indéniable.

Et si tu préfères une référence froide à une intuition : dans ton métier, le bas du segment vend à environ **3 % des présents**. Le haut : **7 à 10 %**. Même métier, mêmes outils, même taille de salle. L'écart entre les deux, multiplié par ton volume et par douze mois — c'est ça, ton hémorragie.

Le pacte de ce guide : sept urgences. Les sept endroits où un webinaire saigne le plus — classés dans l'ordre où ils se produisent, de ta première seconde de live jusqu'à quatre jours après. Pour chacune : le symptôme, la facture, et **un geste de survie applicable à ton prochain live** — aucun ne demande plus de quelques minutes.

Ce guide est une trousse de premiers secours. Il arrête les saignements. Il ne remplace ni l'école de pilotage, ni l'instrument de bord — on en parle à la fin.

D'abord : prends ton pouls.

PAGE 3 — LE TEST DU POULS

Trois questions. Réponds d'instinct, sans tricher — personne ne regarde.

1. À la 8e minute de ton dernier webinaire, quelle part de ta salle était encore là ?

Si tu ne sais pas : tu pilotes sans altimètre. C'est précisément dans les 8 premières minutes que se creuse l'écart entre ceux qui vendent à 3 % et ceux qui vendent à 7-10 %. → *Urgence n°2*.

2. Sais-tu à quelle minute exacte tu bascules du contenu vers l'offre ?

Si tu hésites, c'est là que tu saignes. La bascule vers l'offre est la phase la plus hémorragique des dix que traverse un webinaire de vente — et elle se joue en quelques secondes. → *Urgences n°4 et 5*.

3. Quel pourcentage de tes ventes se fait APRÈS le live ?

La plupart des webipreneurs ne savent pas. C'est pourtant **souvent près de la moitié de l'argent** — et si tu n'envoies rien dans les 96 heures, cette moitié n'existe simplement pas. → *Urgence n°6*.

Trois questions, c'était l'échantillon. Il y en a dix-sept autres.

Ton **Score de Survie** complet — 20 questions, 5 axes, 3 minutes — t'attend en ligne. Tu repars avec ton score sur 100, ton hémorragie n°1, et tes 3 gestes prioritaires, dans l'ordre.



→ score.webinarx2.com

PAGES 4-5 — URGENCE N°1 : TU OUVRES EN RÉANIMATION

| *Le verdict tombe avant ta première phrase.*

Le symptôme

« Bonjour à tous ! J'espère que vous allez bien... Vous me confirmez dans le chat que vous m'entendez ? Alors, au programme aujourd'hui... et d'abord deux mots sur moi. »

Météo. Technique. Sommaire. CV. Les quatre cavaliers de l'ouverture morte.

Ce qui se passe vraiment

Le cerveau de ta salle rend son premier verdict en **100 millisecondes**. Avant ta première phrase complète, il a déjà décidé si tu vaux son attention — et sur un écran, tu pars avec un handicap : ton spectateur te fait moins crédit qu'en face-à-face, pas plus.

Chaque seconde de banalité confirme son intuition : « *rien d'important ici* ». Et pendant que tu déroules ton sas de politesse, il a trois onglets ouverts et un téléphone qui vibre.

Les grands orateurs le savaient bien avant les webinaires : on n'ouvre jamais sur soi. On ouvre sur **lui** — sur ce qu'il va gagner, perdre ou découvrir dans l'heure qui vient.

La facture

Ceux qui partent dans les 3 premières minutes ne verront jamais ta méthode. Jamais ton offre. Chaque départ précocé est un inscrit que tu as payé — en pub, en contenu, en temps — et qui s'en va sans avoir vu la marchandise.

Le geste de survie (30 secondes de réécriture)

Supprime ta première phrase actuelle. Ouvre par l'une des trois portes : **un chiffre** qui dérange, **une promesse contre-intuitive**, ou **une histoire déjà en mouvement**. Et ton autorité ? Un cas concret avant la 4e minute. Pas ton parcours — un résultat.

Pour aller au bout

L'anatomie complète du Hook — et les neuf autres phases du plan de vol, minute par minute — c'est le **chapitre 13** du livre.

PAGES 6-7 — URGENCE N°2 : LA 8e MINUTE

| Tu as un webinar de 60 minutes pour ton ego. Ta salle en a un de 26.

Le symptôme

« Mon contenu est bon. Les gens décrochent au milieu, je ne comprends pas. Du coup je garde le meilleur pour la fin, pour les récompenser d'être restés. »

Ce qui se passe vraiment

La **loi des 8 minutes** : sur plus de 200 webinaires du segment analysés à la loupe, l'écart entre ceux qui convertissent à 3 % et ceux qui montent à 7-10 % se joue **dès les 8 premières minutes**. Pas dans le pitch. Pas dans les bonus. Là où se gagnent l'attention, la confiance et le droit de continuer.

La suite est plus cruelle encore : l'attention moyenne d'une salle commence à décrocher vers la **minute 22**. Et le spectateur moyen regarde **26 minutes** d'un live qui en dure 60.

« Garder le meilleur pour la fin » est une politesse que ta salle ne verra jamais.

La facture

Ta meilleure preuve, ton meilleur argument, ton moment le plus fort — diffusés dans une salle aux deux tiers vide. C'est comme jouer la finale après le départ des spectateurs.

Le geste de survie (1 réorganisation)

Prends ton déroulé actuel. Surligne les trois moments qui comptent vraiment : la promesse, la preuve, le cœur de ta méthode. S'ils ne vivent pas tous **dans la première moitié**, déplace-les. Et à ton prochain live, note un seul chiffre : combien il reste de monde à la minute 8.

Pour aller au bout

Les vraies références de ton métier — présence 25 %, vente 3-10 %, et la cascade complète à remplir avec TES chiffres — c'est le **chapitre 5**.

PAGES 8-9 — URGENCE N°3 : LE FANTÔME À L'ÉCRAN

| *Tu es en live. Mais es-tu là ?*

Le symptôme

Tu es au milieu de ton webinaire. Tu connais tes phrases. Mais ton esprit est sur la prochaine slide, sur le chat, sur le compteur — partout, sauf ici. Tu parles à une foule abstraite. Et personne, dans cette foule, ne se sent regardé.

Ce qui se passe vraiment

Quand un présentateur « quitte l'instant », il lui faut en moyenne **45 secondes** pour s'en apercevoir et se corriger. Quarante-cinq secondes d'absence — plusieurs fois par live. Ta salle, elle, y est pendant tout ce temps. Elle te regarde. Elle capte. Elle décide.

La différence tient en une image : le webipreneur fait un webinaire à 100 personnes. Le Webinarque fait **100 webinaires d'une personne, en simultané** — assis, virtuellement, à côté de chacun.

Et la présence est à double sens : les participants qui interagissent (chat, sondage, question) convertissent **environ un tiers de plus**. Une salle qu'on ne fait jamais parler est une salle qu'on pilote aux instruments éteints.

La facture

Sans présence, pas de confiance. Sans confiance, ton pitch — même parfait — arrive dans une salle qui s'est déjà absentée mentalement.

Le geste de survie (1 test + 1 réglage)

À ton prochain live, minute 22 : pause de **cinq secondes**, sans un mot, regard dans la lentille. Si tu tiens, tu es présent. Si tu paniques à la troisième seconde, tu sais exactement quoi retravailler. Et ajoute **un sondage affiché à l'écran** toutes les 30 minutes — pas juste annoncé à la voix.

Pour aller au bout

Le mantra des trois verbes, la respiration en carré, et la règle 3-2-1 du silence — l'arme dans l'arme — c'est le **chapitre 16**.

PAGES 10-11 — URGENCE N°4 : LE VIRAGE MANQUÉ

Ton webinaire ne se gagne pas pendant le pitch. Il se perd quinze secondes avant.

Le symptôme

Ton contenu passe bien. L'énergie est là. Puis arrive le moment que tu redoutes sans te l'avouer : la bascule vers l'offre. Tu accélères. Tu t'excuses à moitié. Tu dis « et donc voilà ».

Ce qui se passe vraiment

Un entrepreneur — appelons-le David, quatre ans de webinaires, un plafond de verre inexplicable — a un jour vu sa bascule au ralenti. **44 secondes**. Cadence vocale : +18 %. Intonation descendante sur « et donc voilà ». Regard qui fuit la caméra : 1,4 seconde. Sourire crispé sur le mot « investissement ».

Le diagnostic : rupture d'authenticité. Son corps savait qu'il allait proposer quelque chose — et il trahissait ce changement. **La salle perçoit le basculement AVANT l'annonce de l'offre. Et elle se met en garde.** Elle ne sait pas ce qui vient ; elle sait que quelque chose change. Son réflexe, jamais formulé : « *tiens, il va me vendre un truc* ».

Quatre ans de plafond tenaient dans quarante-quatre secondes.

La facture

C'est la phase la plus saignante des dix. Tout ce que tu as construit pendant 27 minutes — confiance, autorité, proximité — se décharge en quelques secondes de méfiance, juste avant le moment où tu en avais le plus besoin.

Le geste de survie (20 secondes, à ta prochaine bascule)

Le rituel du pivot, quatre étapes : **1)** la pause souveraine — 3 secondes, sans parler, regard lentille. **2)** l'ancrage — 2 secondes : pieds, chaise, dos. **3)** la phrase-pont — jamais « maintenant, mon offre » ; toujours une phrase qui prolonge : « *Et c'est exactement pour ça que je veux te montrer quelque chose.* » **4)** un geste rituel, toujours le même. Il devient ta signature — et ton ancre.

Pour aller au bout

Pourquoi ton corps te trahit à cet instant précis, et la solution contre-intuitive — montrer son trac au lieu de le cacher — c'est le **chapitre 17**.

PAGES 12-13 — URGENCE N°5 : LA VOIX QUI BAISSÉ AU PRIX

| *Celui qui parle en premier après le prix perd.*

Le symptôme

Tout va bien jusqu'au chiffre. Au moment de le dire, ta voix descend. Et à peine posé, tu enchaînes : « mais attends, il y a aussi... », « je sais que ça peut paraître... ». Tu justifies. Tu meubles.

Ce qui se passe vraiment

Un expert en cybersécurité — offre solide, audience qualifiée — a découvert au ralenti que sa voix **plongeait systématiquement sur le montant lui-même**. Sa réaction devant le clip : « *C'est moi, ça ?* »

La règle est brutale de simplicité : **un homme qui baisse la voix sur son prix se convainc lui-même que c'est cher**. Un homme qui l'annonce posément — comme on annonce une heure de rendez-vous — laisse sa salle décider.

Et après le chiffre vient le silence-roi : **5 à 7 secondes pleines, sans un mot**. Si tu meubles, tu signales que toi-même tu trouves ça cher. Si tu te tais, le cerveau de ta salle normalise le chiffre tout seul. Une cliente racontait : « *La première fois que je me suis tue six secondes après le prix, j'ai cru mourir. Puis j'ai vendu.* »

La facture

Le doute du vendeur est contagieux — à l’instant exact où la salle calcule. C’est la vente qui bascule silencieusement en « je vais réfléchir ». Et « je vais réfléchir », sans les 96 heures (urgence n°6), c’est non.

Le geste de survie (10 minutes d’entraînement)

Répète ton annonce de prix à **voix haute, 30 fois**, jusqu’à ce qu’elle sorte plate, posée, factuelle. Puis entraîne le silence au minuteur : 3 secondes. Puis 5. Puis 7. Interdiction de parler avant la sonnerie.

Pour aller au bout

La science exacte du silence et les deux règles qui encadrent le prix — c’est aux **chapitres 16 et 17**.

PAGES 14-15 — URGENCE N°6 : LE SILENCE D’APRÈS

| *Ton webinaire dure 60 minutes — plus 96 heures.*

Le symptôme

Le live se termine. Tu envoies (peut-être) un lien replay. Puis rien. Tu comptes tes ventes du direct, tu fermes ton laptop, tu passes à autre chose.

Ce qui se passe vraiment

Il existe deux catégories d’acheteurs. Ceux qui décident à l’impulsion — tu les retrouves dans tes ventes du direct. Et ceux qui ont besoin d’une nuit, d’une question, d’une preuve — qui veulent décider par eux-mêmes, à tête reposée, pas sous la pression du « il ne reste que 3 places ». Ceux-là achètent **après**. Mais seulement si tu leur parles.

Chez les webpreneurs qui travaillent leurs 96 heures, les ventes post-live représentent **souvent près de la moitié du total**. Une vente le lendemain matin. Une le surlendemain, après une question. Une le quatrième jour, à 23h40 — de quelqu’un qui n’était même pas présent au live.

Quatre emails suffisent, chacun avec un travail : **H+1** le replay et l’essentiel (servir les absents — souvent la moitié de tes inscrits — sans vendre) · **H+24** l’objection n°1 (celle que personne n’ose écrire dans le chat) · **H+48** la preuve (un client qui pensait exactement ce que ton prospect pense) · **H+72** la fenêtre honnête (une échéance réelle, expliquée une fois, trois options posées en conseiller).

Plus un cinquième geste, humain : un message personnel à tes 5-10 prospects les plus chauds. Une phrase de toi, pour lui. Disproportionnellement puissant — précisément parce que plus personne ne le fait.

La facture

La plus simple à chiffrer de tout ce guide : pas de séquence = jusqu'à **la moitié de ton chiffre abandonnée**, tous les webinaires, tous les mois.

Le geste de survie (45 minutes, une seule fois)

Écris et programme H+1 et H+24 **avant** ton prochain live — ce sont les deux plus rentables et les deux plus faciles. Le script complet du H+1 t'attend page 18, mot pour mot. Règle d'or : le ton des 96 heures = le ton du live.

Pour aller au bout

Les quatre emails **rédigés mot pour mot**, la segmentation présents/absents/chauds, et l'avant-match qui double ta présence — c'est aux **chapitres 20 et 21**.

PAGES 16-17 — URGENCE N°7 : TU VOLES À L'AVEUGLE

| *On ne pilote pas un étage qu'on ne mesure pas.*

Le symptôme

« Mon dernier webinar ? Bien, je crois. Les gens avaient l'air contents. » Aucun chiffre par étape. Aucune différence entre conversion live et conversion replay. Et ton webinar d'aujourd'hui ressemble trait pour trait à celui d'il y a six mois.

Ce qui se passe vraiment

Deux pièges jumeaux. Le premier : **piloter sans instruments** — tu répètes les mêmes fuites, webinar après webinar, sans jamais savoir lesquelles. Le second, plus sournois : **la moyenne comme somnifère**. David vendait à 6 % — « dans les clous » — et cette moyenne lui a servi d'analgésique pendant quatre ans. Le haut de l'intervalle, 10 %, c'est ceux qui pilotent. La référence te dit où tu te tiens ; elle ne te dit pas où est ton plafond.

Et surtout : le remède n'est PAS de tout refaire. Sur les dix phases d'un webinar, **3 à 5 corrections chirurgicales font l'essentiel du gain**. Tout réécrire est l'erreur classique — et la plus chère. Encore faut-il savoir *lesquelles* corriger. Une amélioration mesurée par webinar, et la pente se cumule : c'est l'effet composé — la différence, en un an, entre un webinar qui stagne et un webinar qui a doublé.

La facture

Chaque webinaire non mesuré rejoue les mêmes fuites. Tu paies la même hémorragie tous les mois — à l'infini, et sans le savoir.

Le geste de survie (20 minutes, après ton prochain live)

Note tes chiffres à chaque étage : inscrits → présents → encore là à l'offre → ventes live → ventes post-live. **Les cases que tu ne peux pas remplir SONT le diagnostic.** Puis choisis UNE chose à améliorer pour le prochain live. Une seule.

Pour aller au bout

Le benchmark te situe. Le Ralenti te fait monter. L'instrument qui voit, seconde par seconde, ce que tu ne pourras jamais voir toi-même — c'est aux **chapitres 7 et 8**. Ne confonds jamais les deux instruments.

PAGE 18 — LE KIT DE CRASH

Trois outils à garder à portée de main. Pour toujours.

La checklist avant-match

- **J-3 — la raison de venir** : pas « votre webinaire approche » — une promesse précise : « *Mardi, je te montre [la chose exacte], tu repartiras avec [le livrable].* »
- **J-1 — la préparation** : « *Prévois de quoi noter : il y aura [X] que tu voudras garder.* » + **la vidéo de la veille** : 60 secondes, face caméra, pas produite — « *Demain, 14h. Je viens de finir la partie sur [X] — c'est celle que tu ne veux pas rater.* » (Le geste le plus rentable de l'avant-match : mesuré jusqu'à +10 à +20 points de présence.)
- **Jour J, H-1 — le lien nu** : court, direct, zéro habillage. Le seul objectif est le clic.
- **Inscriptions ouvertes jusqu'au coup d'envoi** : la moitié des inscriptions arrivent dans les 7 derniers jours — environ 15 % le jour même.
- **Le créneau** : mardi d'abord, 11 h ou 14 h, durée annoncée 45-60 minutes.

Le rituel du pivot (~20 secondes)

1) Pause souveraine (3 s) → **2)** Ancrage : pieds, chaise, dos (2 s) → **3)** Phrase-pont : « *Et c'est exactement pour ça que je veux te montrer quelque chose.* » → **4)** Ton geste rituel, toujours le même. Puis : prix posé, silence 5-7 s.

L'email H+1 — à copier, remplacer les crochets, programmer

Objet : le replay (+ les 3 choses à retenir si tu n'as que 2 minutes)

Le replay d'hier soir est en ligne : **[LIEN]**

Si tu n'as pas le temps de tout revoir, voici les trois choses que je voudrais que tu gardes :

1. [Idée clé n°1 — une phrase]
2. [Idée clé n°2 — une phrase]
3. [Idée clé n°3 — une phrase]

Et si tu ne dois revoir qu'UN passage, va directement à [MINUTE] — c'est là que je montre [le moment le plus fort]. C'est le passage dont on m'a le plus parlé hier soir.

Le replay reste en ligne jusqu'à [DATE].

[PRÉNOM]

Son travail : servir les absents sans les culpabiliser, redonner aux présents une raison de revenir. Remarque ce qu'il ne fait pas : vendre. Les trois suivants (H+24, H+48, H+72) sont rédigés mot pour mot dans le livre.

PAGE 19 — TON SCORE DE SURVIE

Sept urgences. Tu t'es probablement reconnu dans deux ou trois. Mais « probablement », c'est encore du pilotage à l'aveugle.

Ton **Score de Survie** mesure les cinq axes où un webinaire vit ou meurt :

1. **L'Ouverture** — est-ce qu'ils restent après 8 minutes ?
2. **La Présence** — est-ce qu'ils te sentent vivant ?
3. **Le Pivot & le Prix** — est-ce que le virage tient ?
4. **Les 96 heures** — est-ce que tu vends après le live ?
5. **La Mesure** — est-ce que tu sais où tu fuis ?

20 questions. 3 minutes. Réponds d'instinct.

Tu repars avec : ton score sur 100 · ton **hémorragie n°1** (l'axe qui te coûte le plus, maintenant) · tes **3 gestes prioritaires**, dans l'ordre — pas une liste de 40 conseils, les trois premiers.



→ score.webinarx2.com

Un conseil : passe-le avant ton prochain live, pas après. Trente jours plus tard, repasse-le. Si le chiffre n'a pas bougé, ce guide n'a pas marché pour toi. La promesse n'est pas verbale — elle est métrique.

PAGE 20 — LA PORTE

Ce que tu tiens entre les mains est une **trousse de premiers secours**. Elle arrête les hémorragies. Elle ne t'apprend pas à voler.

L'école de pilotage existe. Elle s'appelle *De Webipreneur à Webinarque* — le livre. Le plan de vol complet des 10 phases, les 4 armes du direct, les 4 emails mot pour mot, les vraies références de ton segment, et l'histoire de ceux qui sont passés de l'autre côté. Deux heures de lecture. Un instrument de transformation.

Et l'instrument de bord existe aussi. Parce qu'il y a une limite que ni ce guide ni aucun livre ne franchira : *tu ne peux pas te voir toi-même*. David a mis quatre ans à découvrir ses 44 secondes — il ne les a pas trouvées en réfléchissant plus fort. Il les a vues **au Ralenti**. Ce que tu t'es déclaré dans le Score de Survie, c'est toi qui te notes. L'instrument qui note ton webinar à ta place — seconde par seconde, sans complaisance — c'est la Webinar Intelligence.

Deux voies, donc. **Tu appliques seul** ce que tu as lu ici — c'est possible, et je te le souhaite sincèrement. **Ou tu fais le chemin équipé** : le livre d'abord, l'instrument ensuite.

| [CTA — le livre : LIEN]

Maintenant, ferme ce guide.

Ouvre ton dernier replay.

Et regarde où tu saignes.

Le Guide de Survie du Webinarque — Dan Ake — WebinarX2 · Webinaire Intelligence