

Twitter Facebook Pinterest LinkedIn WhatsApp



¿Cuántas veces has leído frases como “¡Últimas unidades!”, “Solo por hoy” o “Cupo limitado”? El marketing de escasez está por todas partes. Y funciona. Porque apela a algo muy humano: el miedo a quedarse sin algo valioso. El problema no es la técnica en sí. El problema es cómo se usa... y cuándo se abusa.

En el mundo del emprendimiento —y especialmente en el marketing digital— muchos han confundido la persuasión con la manipulación. Y eso es peligroso. Porque lo que puede parecer una estrategia inofensiva, si se utiliza mal,

termina destruyendo algo que cuesta muchísimo construir: la confianza.

Imagina que entras a una tienda online y ves un contador que dice: “Oferta termina en 3 horas”. Te animas, haces el esfuerzo, compras. Pero al volver al día siguiente, el contador sigue en 3 horas. Y la oferta, intacta. Esa pequeña trampa puede parecer “estratégica”, pero lo que está haciendo es lastimar la relación con tu audiencia.

En los negocios offline también pasa. Locales que anuncian “liquidación total” durante meses, o vendedores que presionan con frases tipo “si no lo toma ahora, mañana ya no estará disponible”, cuando en realidad sí lo estará. Y claro, quizás logran una venta, pero pierden credibilidad. Y sin credibilidad, no hay negocio que sobreviva a largo plazo.

La escasez bien usada es poderosa. Pero tiene que ser real. Si tienes un curso y solo 50 plazas porque harás seguimiento personalizado, es válido. Si un producto se acaba porque la producción es limitada, perfecto. Si hay una promoción por tiempo determinado, pero el reloj es verdadero, adelante. El problema aparece cuando todo es “último”, “exclusivo”, “irrepetible”... y nada lo es.

En HazNegocios.com lo repetimos siempre: vender sin ética es cavar tu propia tumba comercial. Porque hoy el cliente tiene opciones, herramientas y memoria. Y lo que hoy puede parecer un “truco de conversión”, mañana puede convertirse en una mancha para tu marca. Ya no estamos en una era donde el consumidor simplemente compra; ahora compara, investiga, comparte, y sobre todo, recuerda.

Una historia real lo ilustra bien. Una emprendedora lanzó su primer producto

digital y usó una estrategia de escasez “falsa”. Prometió que cerraba inscripciones un viernes a medianoche. Pero como no vendió lo esperado, extendió la fecha... y luego otra vez. La tercera vez que lo lanzó, sus seguidores ya no le creían. Había perdido autoridad. No por el producto, que era bueno, sino por la forma de venderlo.

La lección aquí es clara: el marketing debe sumar, no restar. La urgencia debe invitar, no presionar. Y la escasez debe ser un reflejo de la realidad, no una trampa para el clic rápido.

Si estás empezando o quieres mejorar tu estrategia, en HazNegocios.com no solo te ayudamos con herramientas y productos digitales, también te compartimos principios éticos y efectivos para vender sin perder tu esencia. Porque sí se puede vender con fuerza, sin necesidad de mentir o exagerar.

Y si todavía no tienes un producto digital o quieres arrancar tu propio negocio hoy mismo, puedes aprovechar todo el contenido gratuito y los productos premium que en HazNegocios.com hemos preparado para ti. Muchos vienen con derechos de reventa incluidos, y otros son ideales para tu propia formación o la de tu equipo. Al final te dejamos el enlace para que accedas y empieces hoy mismo.

Recuerda: vender no es convencer a alguien de algo que no necesita, es conectar con quien sí lo necesita de forma honesta. Y esa es la base de cualquier negocio sólido, sea online o físico.

Para más contenido relacionado, visita: www.HazNegocios.com

Publicaciones relacionadas:

1. El lado oscuro del mindset emprendedor, cuando la motivación se convierte en trampa
2. El Gran Engaño de las Mentorías Premium, Por Qué No Cambian Tu Vida Como Prometen
3. Cuando Sabés Lo Que Hacés Pero Sentís Que No Alcanzás, El Verdadero Rostro Del Síndrome Del Impostor
4. Hazte Experto en Solucionar, No en Impresionar, El Secreto Real del Éxito Profesional y Empresarial
5. Tendencias en marketing digital para pymes

ACCEDE A TU DESCARGA DIARIA

En **HazNegocios.com** te compartimos **un recurso digital gratuito cada día**, para que empieces a crear o hacer crecer tu negocio de manera real y efectiva.

[¡Accede Ahora Desde Aquí!](#)

¿QUIERES LLEVAR TU EMPRENDIMIENTO AL SIGUIENTE NIVEL?

Accede ahora al Pack Premium con **más de 2000 productos digitales con derechos de reventa**, guías exclusivas y estrategias para crear, lanzar y escalar tu negocio online.

[¡Haz Clic Aquí Y Empieza Con Ventaja!](#)

El Lado Oscuro del Marketing de Escasez, Cuando la Urgencia Se Convierte en Engaño