

PAID PLACEMENT

Posted on 11. febrero 2026 by Mia

Paid placement (colocación pagada) es la colocación de contenidos publicitarios en plataformas digitales mediante pago para conseguir una visibilidad preferente.

¿Qué significa paid placement?

En el paid placement, las empresas compran una posición destacada para sus contenidos. La colocación se realiza mediante pago y suele estar claramente identificada como anuncio o contenido patrocinado.

Formas típicas:

- resultados de búsqueda patrocinados
- productos promocionados en tiendas online
- publicaciones patrocinadas en redes sociales
- contenidos destacados en plataformas o marketplaces (mercados digitales)

El objetivo es aumentar alcance y visibilidad en un entorno relevante.

¿Cómo funciona el paid placement?

Las empresas reservan espacios publicitarios o posiciones directamente con la plataforma o mediante sistemas publicitarios como Google Ads.

La publicación depende de:

1. presupuesto
2. puja
3. segmentación de audiencia
4. reglas de la plataforma o mecanismos de subasta

Puede contratarse por tiempo limitado o con facturación basada en rendimiento.

Ejemplo práctico

Un vendedor contrata en un marketplace una colocación destacada de producto. Su oferta aparece por encima de los resultados orgánicos y obtiene más visibilidad.