PAID PLACEMENT

Veröffentlicht am 11. Februar 2026 von Marie

Paid Placement bezeichnet die bezahlte Platzierung von Werbeinhalten auf digitalen Plattformen, um eine bevorzugte Sichtbarkeit zu erreichen.

Was bedeutet Paid Placement?

Beim Paid Placement erwerben Unternehmen gezielt eine prominente Position für ihre Inhalte. Die Platzierung erfolgt gegen Bezahlung und ist meist klar als Anzeige oder gesponserter Inhalt gekennzeichnet.

Typische Formen sind:

- gesponserte Suchergebnisse
- beworbene Produkte in Onlineshops
- gesponserte Beiträge in sozialen Netzwerken
- hervorgehobene Inhalte auf Plattformen oder Marktplätzen

Das Ziel ist eine erhöhte Reichweite und Sichtbarkeit in einem relevanten Umfeld.

Wie funktioniert Paid Placement?

Unternehmen buchen Werbeflächen oder Positionen direkt bei Plattformbetreibern oder über Werbesysteme wie Google Ads.

Die Ausspielung erfolgt abhängig von:

1. Budget
2. Gebot
3. Zielgruppendefinition
4. Plattformregeln oder Auktionsmechanismen

Paid Placements können zeitlich begrenzt oder leistungsbasiert abgerechnet werden.

Praxisbeispiel

Ein Händler bucht auf einem Online-Marktplatz eine hervorgehobene Produktplatzierung. Sein Angebot erscheint dadurch über den organischen Ergebnissen und erhält mehr Sichtbarkeit.