

Apuntes Empresariales: Networking y Negocios

Algunos datos de interés sobre networking en el mundo

RECOPILACIÓN DE DATOS POR INALDE BUSINESS SCHOOL



- Reuniones mensuales entre gerentes produjeron un aumento del 8,1% en ingresos empresariales.
- Los encuentros recurrentes generaron 2,18 contactos con referidos por participante.
- La continuidad sumó 1,16 relaciones comerciales activas entre clientes y proveedores.
- Almorzar en restaurante mejoró un 12% el beneficio conjunto en negociaciones.
- Comer en la sala de juntas elevó un 11% el resultado del acuerdo simulado.
- Compartir platos redujo el conflicto de 13 a 9 días de huelga simulada.
- Acordar compartiendo alimentos ahorró un equivalente a US\$1,5 millones en la simulación.
- Los contactos moderadamente lejanos generan más oportunidades que las personas muy cercanas.
- Un estudio en LinkedIn con 20 millones de usuarios identificó 600.000 nuevos empleos a través de enlaces débiles.
- En eventos sociales sin estructura, los asistentes tienden a agruparse con personas ya conocidas.
- Los grupos pequeños de 4 a 6 personas reducen sesgos de afinidad y favorecen nuevas conexiones.
- Forjar una amistad casual suele requerir entre 40 y 60 horas de interacción durante varias semanas.
- Compartir la mesa incrementa la cercanía y la confianza entre las personas.
- Presentaciones con incentivo inicial aumentaron la relación comercial posterior en 41 puntos porcentuales.
- Facilitar el primer contacto amplió las redes entre empresas proveedoras en un 24%.