

Apéndice 1 – Matriz Medición de Proceso

	Critical Success Factor (CSF)		Valor objetivo del indicador	Límite de tolerancia		Valor indicador	Registro p monitoriz indicador proceso
Gestión Catálogo del Servicio / Gerente Catálogo del Servicio		Incremento del número de servicios registrados y gestionados dentro del catálogo de servicios como porcentaje de los servicios entregados y en transición en el entorno de producción	Min. 95%	10% del valor objetivo o 0 de tolerancia		92.5%	Catálogo de Servicios
			Max. 5% de servicios con errores	10% del valor objetivo o 0 de tolerancia		14%	Informes de auditoría
	Concienciación de los usuarios del negocio sobre los servicios que se prestan	Incremento porcentual de la integridad de las visiones de negocio del catálogo de servicios					

Commented [20A1]: Este documento contiene un par de

Commented [20A3]: Escribir el CSF que está siendo medido.

Commented [20A2]: Escribir el nombre del proceso y la persona responsable del proceso.

Commented [20A4]:

[nombre de la organización]

		Incremento del acceso medido de los usuarios de negocio al catálogo de servicios					
Gestión de activos / Gerente de Activos		Porcentaje de activos TI no usados					
		Porcentaje de activos de TI que se acercan al final de su vida útil					
	Se establece y mantiene un inventario de activos preciso y completo						

[nombre de la organización]

		Número de problemas de cumplimiento de licencias de software					
Gestión de la configuración / Gerente de la configuración		Porcentaje de incidentes relacionados con datos inexactos en la CMDB					
		Porcentaje de registros incompletos en la CMDB					
	Se establece una CMDB precisa y completa.						

[nombre de la organización]

		Porcentaje de incidentes incurridos debido a datos incorrectos de la CMDB					
Gestión de Relaciones de Negocio / Gerente de Relaciones de Negocio		Los resultados empresariales y los requisitos del cliente son documentados y firmados por el cliente como insumos en otros procesos de gestión del servicio					
	La competencia para medir los niveles de satisfacción del						

[nombre de la organización]

	cliente, así como para saber qué medidas tomar con los resultados							
	La gestión de relaciones de negocio es capaz de medir que el proveedor de servicios está cumpliendo las necesidades de negocio del cliente	Los resultados de la encuesta de satisfacción del cliente revelan que el proveedor de servicios está clasificado por encima del nivel mínimo definido						
	Los servicios se prestan según lo acordado							
		Número y porcentaje de incumplimientos del SLA						

[nombre de la organización]

		Número de incidentes resueltos sin impacto en el negocio (incidentes detectados en la gestión de eventos)					
Gestión de Petición de Servicios / Gerente de Petición de Servicios		Número de solicitudes de servicio escaladas, divididas por categoría					
		Número total de solicitudes de servicio debidamente autorizadas					
	El impacto negativo de los incidentes se reduce mediante la eliminación de su causa raíz	Porcentaje de incidentes recurrentes					
		Tiempo de inactividad total causado por incidentes recurrentes					
	La calidad se mejora con de los Procesos	Reducción en el número de tickets de incidentes reabiertos					

[nombre de la organización]

[categoría de KPI]	de Resolución y Cumplimiento	[objetivo de KPI]					
		Reducción en el número de tickets de solicitud de servicio reabiertos					
		Disminución en el número de planes de mejora implementados sin un caso de negocio					

[cargo]

[nombre]

[firma]

[firma]

Commented [20A5]: Sólo es necesario si el document está en formato papel.