



## LA RICHIESTA

# \$1,000,000 per scalare ciò che è già costruito

Il prodotto è operativo e le lingue sono pubblicate. Questo round compra distribuzione, compliance e il tempo per convertire una piattaforma lanciata in account paganti — non il tempo per scoprire se la piattaforma funziona.

### ROUND SEED · Aperto fino a Q3 2026

Pre-ricavi · Oltre 1.950 pagine live · catalogo prodotti di 50+ strumenti operativo · Lancio pubblico 16 maggio 2026

#### PRE-MONEY

**\$6,000,000**

*Equity a prezzo fisso — nessun cap, nessuno sconto, nessuna clausola MFN*

#### POST-MONEY

**\$7,000,000**

#### DIMENSIONE DEL ROUND

**\$1,000,000**

*Chiusura progressiva · Obiettivo 6–10 firmatari*

#### EQUITY OFFERTA

**14.29%**

*\$1,000,000 a \$7,000,000 post-money*



#### TICKET MINIMO

**\$25,000**

*Nessun minimo per angel strategici*

#### STRUMENTO

**Equity a prezzo fisso**

*Nessun cap di valutazione, nessuno sconto, nessuna clausola MFN — questi sono termini da SAFE e questo round non è un SAFE.*

#### UTILIZZO DEI FONDI

**Ingegneria + Prodotto 25% · Vendite + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Legale 15% · Infrastruttura Cloud + API AI 10% · Riserva + Buffer di Runway 5%**

#### RUNWAY

**18 mesi**

*Fino a \$1M di ARR e al trigger della Series A*

#### RICAVI

**Premium \$149/mo · Pacchetto Complete \$499 · Consulenza + livelli enterprise AI Suite**

#### COPERTURA AREE DI PRATICA

**10+ aree · commerciale · societario · contenzioso profondo · diritto del lavoro · IP · privacy · regolatorio · AI governance in crescita · famiglia · fiscali nella roadmap**

**Pitch deck**

**Piano aziendale**

**invest@lawra.io**



# La valutazione, difesa da entrambi i lati

Questa è una nostra stima e una posizione di apertura, non un multiplo di mercato.

## Perché non più bassa

Il prodotto non è un deck. Un catalogo di 50+ strumenti, 10+ agenti autonomi, oltre 1.950 pagine di contenuti pubblicati e nove lingue native sono già live e mantenuti. Un prezzo d'ingresso più basso valterebbe anni di lavoro costruito come se fosse un prototipo, e lascerebbe l'azienda sottocapitalizzata esattamente nel momento in cui la distribuzione deve essere acquistata.



## Perché non più alta

Non abbiamo ricavi, né contratti enterprise firmati, né dati di coorte, e non costruiremo un comparabile di seed: né Legora né Spellbook pubblica una valutazione del proprio seed, e le cifre che circolano per entrambe sono dimensioni di round. Ciò che è pubblicato riguarda fasi successive, ed è una prova sulla categoria, non su questo prezzo. Legora ha raccolto un seed da 10,5 mln \$ nel maggio 2024 guidato da Benchmark, senza valutazione divulgata (come riportato da Artificial Lawyer, 16 maggio 2024, [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), ed è arrivata in meno di due anni a un Series D da 550 mln \$ a una valutazione di 5,55 mld \$ guidato da Accel, con valutazioni divulgate di 675 mln \$ al Series B (maggio 2025) e 1,8 mld \$ al Series C (ottobre 2025) lungo il percorso (Fonte: Legora, «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth», 10 marzo 2026, [legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth](https://legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth)); il suo investitore Bessemer riferisce 100 mln \$ di ARR nell'aprile 2026, 18 mesi dopo il lancio (Fonte: Bessemer Venture Partners, «Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR», 1 aprile 2026, [bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr](https://bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr)). Spellbook ha raccolto un Series B da 50 mln \$ guidato da Keith Rabois di Khosla Ventures, senza valutazione divulgata (Fonte: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 ottobre 2025, [spellbook.com/blog/series-b](https://spellbook.com/blog/series-b)). Sono round di società che hanno già clienti e ricavi; noi non abbiamo né gli uni né gli altri, ed è per questo che il nostro numero è fissato sul costo di ricostruzione e non a confronto con loro. Ci prezziamo qui perché la trazione è l'unica cosa che non possiamo ancora mostrare, e perché vogliamo che gli investitori iniziali portino un upside reale. I 6 mln \$ pre-money sono la nostra posizione di apertura, non un prezzo di mercato.

## Utilizzo dei fondi

Percentuali dell'intero \$1,000,000, con le voci e gli importi dietro ciascuna.

**25%****Ingegneria + Prodotto \$250,000**

Paywall Stripe + gating abbonamento AI Suite Premium; lancio app mobile (Lawra.app); add-in Word + Outlook (Microsoft AppSource); Phase 3 RAG sul corpus di 1.950 pagine; proxy AI multi-provider (Claude, OpenAI accanto a Gemini); lavori di preparazione alla certificazione SOC 2.

**25%****Vendite + Customer Success \$250,000**

2–3 assunzioni: responsabile vendite enterprise (LatAm), customer success manager, specialista demand-gen. Outbound verso studi di medie dimensioni in MX/CO/BR/PE/AR + Iberia. Conversioni pilot enterprise.

**20%****Marketing + GTM \$200,000**

Campagna di uscita dalla modalità stealth + lancio validato dagli investitori. Conferenze legali in LatAm (CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR). Content marketing in 9 lingue. Visibilità del brand per Consiglio dei Giuristi, Simulatore di Processo, Lawra Incorporate Premium come prodotti che definiscono la categoria.

**15%****Compliance + Legale \$150,000**

Programma SOC 2 nel 2027 — Tipo 1 e poi Tipo II tramite Vanta o Drata, avviato alla chiusura di questo round e finanziato da esso; preparazione ISO 27001 + 42001 (AI Management System); depositi internazionali di marchi (USPTO + EUIPO + INPI BR + IMPI MX); consulenza legale continuativa; formalizzazione Lawra, S.R.L.

**10%****Infrastruttura Cloud + API AI \$100,000**

API Gemini su larga scala + proxy multi-provider Claude/OpenAI pianificato tramite Cloud Functions; Firestore + Firebase Auth + Hosting; infrastruttura di ricerca Pagefind; provisioning backup + DR; monitoring + observability.

**5%****Riserva + Buffer di Runway \$50,000**

Cuscinetto di capitale circolante per l'imprevisto — ritardi partner sui dati, cicli di vendita più lunghi, opportunità non pianificate, bridge verso il Series A se necessario.

## Runway

Il round finanzia 18 mesi. Questa finestra è dimensionata per raggiungere \$1M di ARR e il trigger della Series A: due o tre assunzioni commerciali che coprono Messico, Colombia, Brasile, Perù, Argentina e Iberia; il paywall e il gating degli abbonamenti che trasformano gli utenti gratuiti in account; gli add-in per Word e Outlook; e il lavoro di readiness SOC 2 e ISO che un acquirente regolamentato richiede prima di firmare. Alla chiusura minima praticabile di \$750,000 gli stessi 18 mesi sono finanziati, con le assunzioni commerciali scaglionate piuttosto che simultanee.

## Fasce di ticket, e cosa comporta ciascuna

Oltre alle azioni stesse, ogni fascia comporta diritti dichiarati.



| TICKET            | QUOTA A<br>\$7M POST | DIRITTI ASSOCIATI                                                                                                              |
|-------------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>\$25,000</b>   | <b>0.36%</b>         | Nominato nel registro investitori del round;<br>aggiornamento scritto trimestrale.                                             |
| <b>\$50,000</b>   | <b>0.71%</b>         | Aggiornamento scritto trimestrale; call annuale con gli<br>investitori.                                                        |
| <b>\$100,000</b>  | <b>1.43%</b>         | Aggiornamento trimestrale, call annuale e diritti di<br>informazione su richiesta.                                             |
| <b>\$250,000</b>  | <b>3.57%</b>         | Diritti di informazione, pro-rata nel round successivo e<br>accesso trimestrale al management.                                 |
| <b>\$500,000+</b> | <b>7.14%</b>         | Diritti di informazione, pro-rata, un seggio da<br>osservatore nel consiglio e il nome pubblicato nella<br>pagina investitori. |

I ticket sono flessibili. Gli investitori possono sottoscrivere qualsiasi importo pari o superiore al minimo di \$25,000. Tutti i ticket hanno le stesse condizioni in proporzione alla dimensione; la colonna dei diritti indica cosa riceve ciascuna fascia oltre alle azioni stesse.

## Diluizione

Cosa rappresenta ogni ticket al \$7,000,000 post-money dichiarato. Questa è l'unica cifra di cap table che il kit pubblica; il resto è disponibile sotto NDA firmato.



|                            |                          |                           |                           |
|----------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| \$25,000<br><b>0.36%</b>   | \$50,000<br><b>0.71%</b> | \$100,000<br><b>1.43%</b> | \$250,000<br><b>3.57%</b> |
| \$500,000+<br><b>7.14%</b> |                          |                           |                           |

## Ciò per cui non stiamo raccogliendo fondi

Non stiamo raccogliendo fondi per costruire il prodotto — è costruito e funzionante. Non stiamo raccogliendo fondi per finanziare un rebranding, un ufficio, un circuito di conferenze fine a sé stesso, o un numero di headcount. Non stiamo raccogliendo fondi per acquistare un corpus di ricerca legale: la nostra posizione è che i corpora si commoditizzano e l'expertise si accumula, e preferiamo spendere il denaro sulle persone che vendono e sulla compliance che lo permette. E non stiamo raccogliendo capitale ponte per rimandare una decisione — se il round non si chiude, le linee di prodotto di servizi e una tantum continuano a finanziare l'azienda a un ritmo più lento.

## Chiusura minima praticabile e tempistiche

Il round si chiude su base continuativa fino al Q3 2026. \$750,000 è la chiusura minima praticabile: al di sotto di essa il round non procede e nessun fondo impegnato viene richiamato. Al di sopra, ogni ticket aggiuntivo accorcia il tempo per le assunzioni commerciali piuttosto che cambiare il piano.



## Relazione con il round di gruppo CEMI.ai

Ogni iniziativa raccoglie capitale al proprio livello, per il proprio piano. CEMI.ai raccoglie capitale a livello di gruppo, per la piattaforma condivisa, i laboratori e la catena di produzione su cui ogni iniziativa è costruita. Un investitore può entrare a uno dei due livelli, e i due importi sono complementari, non alternativi: il denaro che entra in un'iniziativa finanzia il piano di quella società, il denaro che entra nel gruppo finanzia la macchina su cui funzionano tutte.

Per le linee dietro questi numeri — cosa viene venduto, chi paga e ogni prezzo pubblicato citato dalla propria pagina — consulta il documento sulle linee di ricavo. [Linee di ricavo →](#)



## FIRMATO

**Carlos Miranda Levy**

Coordinatore delle Intelligenze Aumentate di CEMI

## RICHIESTE DI INVESTIMENTO

[invest@lawra.io](mailto:invest@lawra.io)

## SEGUITO COMMERCIALE

[business@lawra.io](mailto:business@lawra.io)

Lawra raccoglie a livello di iniziativa; CEMI.ai raccoglie a livello di gruppo. Entrambi i kit sono aperti.

[Kit investitori del gruppo CEMI.ai](#) · [Dossier istituzionale CEMI](#)



[lawra.io/investors](https://lawra.io/investors)

Questa pagina ha scopo puramente informativo e non costituisce un'offerta di titoli. I termini di investimento sono soggetti alla documentazione legale definitiva.