

الأسئلة الشائعة للمستثمرين — جولة التمويل البذرية

أسئلة متكررة

إجابات مباشرة على الأسئلة التي يطرحها المستثمرون الجادون حول الجولة التأسيسية لـ Lawra. للشروط الرئيسية، راجع صفحة الطلب. للعرض الكامل، راجع العرض التقديمي. للعناية الواجبة في مرحلة الالتزام، القائمة في أسفل هذه الصفحة.

جولة البذرة • مفتوحة حتى Q3 2026

ما قبل الإيرادات • أكثر من 1,950 صفحة على الهواء • كتالوج منتجات يضم أكثر من 50 أداة في حالة تشغيل • الإطلاق العلني 16 مايو 2026

\$6,000,000

ما قبل التمويل

أسهم ملكية مُسَعَّرة — بلا سقف تقييم، بلا خصم، بلا MFN

\$7,000,000

بعد الاستثمار

\$1,000,000

حجم الجولة

إغلاق متدحرج • الهدف 6-10 موقَّعين



حصة الملكية المعروضة

14.29%

\$1,000,000 عند تقييم \$7,000,000 بعد الاستثمار

الحد الأدنى للاستثمار

\$25,000

لا حد أدنى للملاك الاستراتيجيين

الأداة المالية

أسهم ملكية مُسَعَّرة

بلا سقف تقييم، بلا خصم، بلا MFN — هذه شروط خاصة بـSAFE، وهذه الجولة ليست SAFE.

استخدام الأموال

الهندسة والمنتج 25% · المبيعات وخدمة العملاء 25% ·
التسويق والذهاب إلى السوق 20% · الامتثال والشؤون
القانونية 15% · البنية التحتية السحابية + واجهات 10% AI ·
الاحتياطي + وسادة المدة التشغيلية 5%

المدة التشغيلية

18 شهرًا

حتى \$1M ARR ومحقق Series A

الإيرادات

· Complete \$499 حزمة · Premium \$149/mo
الاستشارات + مستويات المؤسسات في AI Suite

تغطية مجالات الممارسة

أكثر من 10 مجالات · تجاري · شركات · تقاضي بعمق عالٍ ·
عمل · ملكية فكرية · خصوصية · تنظيمي · حوكمة الذكاء
الاصطناعي في توسع · أسرة · ضرائب على خارطة الطريق

الطلب

خطة العمل

عرض تقديمي للمستثمرين



invest@lawra.io

هذا الملحق للمستثمرين الذين يقيمون جولة الأسهم المُسَعَّرة الحالية. تبدأ التذاكر من \$25,000. تحمل مراكز المشارك الرئيسي والمستثمر الرئيسي (\$250,000+) حقوقًا إضافية، مذكورة على صفحة الطلب.

ما هي الأداة، وما هي شروطها؟

أسهم ملكية مُسَعَّرة. نجمع \$1,000,000 بتقييم \$6,000,000 قبل الاستثمار / \$7,000,000 بعد الاستثمار، وهو ما يمثل 14.29% من الشركة. ولأن الجولة مُسَعَّرة وليست SAFE، فلا يوجد سقف تقييم، ولا خصم، ولا بند MFN — تُصدّر الأسهم عند الإغلاق ولا حدث تحويل يجب الانتظار له. الحد الأدنى للتذكرة هو \$25,000. تحمل كل فئة حقوقًا محددة إضافةً إلى الأسهم: تحديثات فصلية في كل المستويات، وحقوق معلومات من \$100,000، وحق تناسبي (pro-rata) من \$250,000، ومقعد مراقب في مجلس الإدارة من \$500,000. تُحدّد الشروط النهائية في وثائق الاشتراك واتفاقية المساهمين.

لماذا هذا المبلغ؟

\$1,000,000 هو ما تكلفه 18 شهرًا من الخطوة، و18 شهرًا هي ما يلزم للوصول إلى \$1M ARR و Series A ذات مصداقية. التوزيع هو 25% للهندسة والمنتج · 25% للمبيعات ونجاح العملاء · 20% للتسويق والانطلاق إلى السوق · 15% للامتثال والشؤون القانونية · 10% للبنية التحتية السحابية وواجهات · 5% AI احتياطي. أكبر خطين تجاريين، لا تقنيان، لأن المنتج مبني بالفعل. \$750,000 هو الإغلاق الأدنى القابل للتطبيق ويُموّل نفس مدة 18 شهرًا مع تدرج التوظيف التجاري بدلاً من القيام به دفعة واحدة؛ ودون ذلك المبلغ لا تستمر الجولة.

إلى أي نسبة تتخفف تذكرتي؟

عند التقييم المذكور \$7,000,000 بعد الاستثمار: \$25,000 ← 0.36% · \$50,000 ← 0.71% · \$100,000 ← 1.43% · \$250,000 ← 3.57% · \$500,000 ← 7.14%. هذه النسب قبل أي جولة مستقبلية؛ وسُخِّفَ Series A حصة كل حامل، بمن فيهم المؤسسون، بالتناسب. جدول التخفيف هذا هو الرقم الوحيد من جدول الملكية الذي تنشره الحقيبة — جدول الملكية الكامل واتفاقية المؤسسين واتفاقية المساهمين متاحة بموجب NDA موقع.



ما المتاح بموجب NDA، وكيف أحصل عليه؟

بموجب NDA موقع: جدول الملكية، واتفاقيتا المؤسسين والمساهمين، والنموذج المالي مع توقعات شهرية، والإيرادات وخط الأنابيب حتى تاريخه، وفوترة كل عميل وأسماء العملاء، ومراجعة المعمارية التقنية، والوصول إلى مستودع الشيفرة، وتأكيد التنازل عن الملكية الفكرية، وخطة الاستعداد لـ SOC 2، ونموذج الاشتراك الموقع. راسل invest@lawra.io مع خلفيتك واهتمامك بحجم التذكرة؛ نرد خلال 48 ساعة، وتُصدّر الحزمة خلال 24 ساعة من توقيع NDA.

كيف ترتبط هذه الجولة بـ CEMI.ai؟

Lawra مبادرة تابعة لـ CEMI. تفتح CEMI على الاستثمار على مستويين. **على مستوى المجموعة**، بدعم المنصة المشتركة — محرك Personai و CEMI Factory و CEMI Solutions — التي يتراكم أثرها عبر المحفظة بأكملها. **وعلى مستوى المبادرة**، بدعم عمل قطاعي محدد يقترب من التسويق التجاري، وله سوقه الخاص، وعملاؤه الخاصون، واقتصاده الخاص. هذه الجولة هي على مستوى المبادرة: تُموّل خطة Lawra الخاصة. حقيبة المجموعة على cemi.ai/investors، والملف المؤسسي على cemi.ai/dossier.

ما هي مسارات الخروج؟

ثلاثة، بالترتيب الذي نأخذها به بعين الاعتبار. **استحواذ استراتيجي** — تشتري الشركات الراسخة في المعلومات القانونية (Thomson Reuters و LexisNexis و Wolters Kluwer) قدرات AI ونفادًا إلى الأسواق، ومنصة متعددة اللغات قائمة على القانون المدني هي نوع النفاذ الذي لا يمكنهم بناؤه بسرعة. **الاستقلالية المربحة** — يمكن لخطوط الخدمات أن تحمل الشركة دون جولة أخرى، وفي هذه الحالة تأتي العوائد من التوزيعات وصفقة ثانوية لا من حدث خروج. **جولة نمو لاحقة**، وعندها تُرفع قيمة أسهم الحاملين الأوائل وتُصبح الحقوق التناسبية (pro-rata) مهمة. لا نضع نموذجًا لطرح عام أولي (IPO)، ولا ننشر مضاعف خروج: تعتمد حسابات العائد على افتراضات تُفضّل أن نُطلعك عليها في النموذج المالي، المتاح بموجب NDA، بدلًا من تقليصها إلى رقم على صفحة عامة.



ما يحدث إذا لم تُغلق الجولة؟

تستمر الشركة، بوتيرة أبطأ. دون الإغلاق الأدنى القابل للتطبيق البالغ \$750,000 لا تستمر الجولة ولا يُطلب سداد الأموال المُتعهَّد بها. لا تعتمد Lawra على هذه الجولة لوجودها: خطوط الاستشارات وتنفيذ القضايا والتدريب قابلة للبيع اليوم، وخطوط المنتجات لمرة واحدة (Lawra Incorporate) بـ\$499، وحزمة Premium بـ\$149/mo) حية وبالخدمة الذاتية. ما نخسره هو الوقت — يُدرّج التوظيف التجاري على مدى أطول، ويضيق برنامج المؤتمرات والمحتوى، وتبقى النافذة التنافسية في أمريكا اللاتينية مفتوحة لفترة أطول لصالح شخص آخر. هذا هو الخطر الذي سُعرت الجولة لمعالجته، ونُصرّح به بدلاً من التحوُّط منه.



لماذا \$6M قبل التمويل — ما هو الأساس المقارن؟

جولات البذرة في الذكاء الاصطناعي القانوني، قبل الإيرادات وقبل الإطلاق، تتراوح عادةً في 2026 بين 4 و15 مليون دولار قبل الاستثمار، وتتمركز Lawra في الطرف المنتج المبني + متعدد اللغات + متعدد خطوط العمل + متعدد المؤسسين من هذا النطاق، مع خصم مقابل انعدام الجذب التجاري. لا تنشر Legora ولا Spellbook تقييم جولتها البذرية — كلاهما أعلنت أحجام الجولات فقط — ولذلك لا ندّعي أي مقارنة على مستوى البذرة. أما ما تنشره الشركتان فعلياً فهو وقائع من مراحل لاحقة تبيّن أن الذكاء الاصطناعي القانوني يجذب جولات كبيرة وإيرادات سريعة. انتقلت Legora من جولة بذرية بقيمة 10.5 مليون دولار في مايو 2024 بقيادة Benchmark، دون الكشف عن التقييم، حين كانت الشركة لا تزال تعمل باسم Leya (وفق ما أوردته 16 «...Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...» Artificial Lawyer، مايو 2024 — artificiallawyer.com/2024/05/16/)، إلى جولة من الفئة A بقيمة 25 مليون دولار بقيادة Redpoint، دون تقييم (المصدر: 17 «Announcing \$25m in Series A»، Legora، يوليو 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a)، وجولة من الفئة B بقيمة 80 مليون دولار بتقييم معلن قدره 675 مليون دولار بقيادة ICONIQ و General Catalyst (المصدر: 21 Legora، مايو 2025 — legora.com/blog/series-b)، وجولة من الفئة C بقيمة 150 مليون دولار بتقييم معلن قدره 1.8 مليار دولار بقيادة Bessemer Venture Partners (المصدر: 30 Legora، أكتوبر 2025 — legora.com/blog/series-b)، وصولاً إلى جولة من الفئة D بقيمة 550 مليون دولار وتقييم 5.55 مليار دولار بقيادة Accel (المصدر: 10 «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth»، Legora، مارس 2026 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth) — أي أقل من عامين من البذرة إلى 5.55 مليار دولار. وتفيد Bessemer، وهي أحد مستثمريها، بأن Legora تجاوزت 100 مليون دولار من الإيراد السنوي المتكرر في أبريل 2026، أي 18 شهرًا بعد إطلاقها في أكتوبر 2024، بعد جمع ما يفوق 815 مليون دولار إجمالاً، وبخدمة أكثر من 1000 مكتب محاماة وفريق قانوني داخلي في أكثر من 50 سوقًا (المصدر: «Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR»، أبريل 2026 — bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr)، وجمعت Spellbook جولة بذرية بقيمة 10.9 مليون دولار بقيادة Moxxie Ventures (وفق ما أوردته 25 Legal IT Insider، مايو 2023 — legaltechnology.com/2023/05/25/)، وجولة من الفئة A بقيمة 20 مليون دولار بقيادة Inovia Capital (المصدر: 13 Spellbook، يناير 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m)، وجولة من الفئة B بقيمة 50 مليون دولار بقيادة Keith Rabois في Khosla Ventures، بمشاركة Threshold و Inovia و Bling و Moxxie و Path و Jean-Michel Lemieux (المصدر: 9 «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures»، أكتوبر 2025 — spellbook.com/blog/series-b) — ولم يُكشف عن تقييم في أي من الجولات الثلاث. هذه وقائع من مراحل لاحقة، عن شركات لديها بالفعل عملاء وإيرادات، وهي صراحةً ليست مرجعًا لتقييم بذرة Lawra: تحويل حجم جولة إلى تقييم بعد الاستثمار هو اختلاق للرقم، ولا نفعل ذلك. يركز تقييم الـ 6 ملايين دولار قبل الاستثمار على تكلفة الاستبدال — ما يتطلبه إعادة بناء كتالوج الأدوات العامل، وواجهات اللغات التسع، والمحتوى المنشور — وهو موقفنا الافتتاحي الذي يُدّاع عنه في صفحة الجولة.



لماذا التقييم أقل من جولات البذرة الاعتيادية رغم المنتج المبني؟

سببان. أولاً، لدينا صفر عملاء، وصفر إيرادات شهرية متكررة، وصفر خطابات نوايا (كنا في وضع التخفي — الإطلاق العام في 16 مايو 2026). ثانياً، نريد أن يشارك المستثمرون في الصعود المبكر. بتقييم 6 ملايين دولار قبل الاستثمار، تمنح التذكرة الدنيا البالغة 25 ألف دولار نحو 0.36% من شركة بُني كتالوج أدواتها وواجهات لغاتها التسع ومحتواها المنشور وهي تعمل بالفعل.

ما هي الميزة التنافسية لـ Lawra؟

ثلاث طبقات. (1) **متعددة اللغات** — نشحن بـ 9 لغات بما فيها العربية مع RTL. Harvey و CoCounsel و Legora و Luminance تعمل أساساً بالإنجليزية. (2) **منظومة متعددة المنتجات** — محتوى + تعليم + كتالوج يضم أكثر من 50 أداة ضمن فئات منتجات يفهمها المحامون + استشارات + Lawra Contracts + Lawra + Incorporate Premium. ليست رهاً على منتج واحد. (3) **مكتبة تأسيس شركات تضم أكثر من 95 وثيقة** — سُحنت كمولّد حزم مجاني/مدفوع بمستويات، لا كمكتبة وثائق للتصفح.

لماذا الآن؟

يتحرك رأس المال بسرعة في الذكاء الاصطناعي القانوني، ولم يعد يتجه إلى المكاتب الكبرى وحدها: أنتجت أمريكا اللاتينية أول شركة يونيكورن للذكاء الاصطناعي في مايو 2026، وفي يونيو 2026 ذهبت جولة من الفئة B بقيمة 70 مليون دولار إلى منصة لإدارات الشؤون القانونية الداخلية — وكلتاها موثّقة بمصدرها في خطة العمل. يبحث المستثمرون بنشاط عن الرهان القانوني التقني التالي. بُنيت Lawra لمشتري لا يخدمه قادة القطاع: أمريكا اللاتينية وأيبيريا والسوق المتوسطة متعددة اللغات في القانون المدني — تسع لغات، وإتقان للقانون المدني، ونشر سيادي. لا نعيد هنا ذكر التقييمات الحالية للمنافسين؛ فهي تتغير كل بضعة أشهر، والأرقام التي نوردها تحمل مصدرها.

ماذا لو دخلت Harvey أو CoCounsel سوق Lawra؟

أمضيا 3 سنوات دون الدخول، والسبب هيكلي: نموذج مُدرَّب على الإنجليزية + فريق عمل إنجليزي + GTM موجّه نحو AmLaw-100 لا يُترجم. بُنيت Lawra من الصفر لمنظومات القانون المدني، والإسبانية والبرتغالية والعربية والصينية واليابانية و4 لغات أوروبية، وتسعير موجّه للسوق المتوسط. حتى لو وُجهت Harvey اهتمامها نحو LatAm غداً، ستحتاج 12-18 شهراً لتحقيق ما شحناه بالفعل. نستخدم هذه النافذة لتأمين التوزيع وإبرام صفقات مؤسسية وحكومية متعددة السنوات لا يمكنهم التراجع عنها.



كيف تُحمى حقوق التصويت للمؤسسين بعد التخفيف؟

يمتلك المؤسسون اتفاقية تصويت مُجمَّع بشأن شؤون مجلس الإدارة ويُصوّتون كتلة واحدة. تستلزم المسائل المحجوزة (البيع، والتصفية، وإصدار حقوق ملكية جديدة، وتغييرات ESOP) أغلبية مؤهلة من المؤسسين، وتُتيح حقوق السحب القسري (drag-along) لهذه الأغلبية ذاتها إلزام بيع الشركة. مُسوّدة هذا في Acuerdo de Socios (اتفاقية المساهمين)، المتاحة بموجب NDA موقع إلى جانب جدول الملكية. يحصل المستثمرون في هذه الجولة على الحقوق المذكورة لفتتهم على صفحة الطلب.

كيف أبدأ؟

راسل invest@lawra.io مع خلفيتك واهتمامك بحجم التذكرة. سترد خلال 48 ساعة بالمواد ونقترح مكالمة تعريفية لمدة 30 دقيقة. للمحادثات التجارية أو الشراكات بدلاً من الاستثمار، راسل business@lawra.io. تخرج Lawra من وضع التخفي في 16 مايو 2026 — تُرَجَّب بالمحادثات الآن وحتى الربع الثالث من 2026.

كيف يؤثر إصدار Anthropic لـ claude-for-legal كمصدر مفتوح على موقع Lawra؟

أطلقت Anthropic claude-for-legal في 2026 — أكثر من 80 وكيل سير عمل عبر أكثر من عشرة إضافات موزعة على مجالات الممارسة (github.com/anthropics/claude-for-legal). وهو أقوى تحقق ممكن لفئة legaltech الوكيلة التي كانت Lawra تبنيها بشكل مستقل. وهو موجه للإنجليزية أولاً ومُصمَّم وفق القانون العرفي؛ وعملنا في التكيف هو طبقة القانون المدني ومتعددة اللغات المضافة فوقه. مكّدت 9 لغات LatAm + + السيادة + المحاكاة يبقى فريداً لنا.

كيف تنظّم Lawra عرضها حسب مجالات الممارسة القانونية؟

نغطي اليوم 10+ مجالات ممارسة بعمق غير متساوٍ — ونحن شفافون في ذلك. بعمق: التجاري والشركات والتقاضي. في توسع: العمل والخصوصية والملكية الفكرية والتنظيمي وحوكمة الذكاء الاصطناعي — بأداة جوهرية واحدة على الأقل قيد التشغيل في كل منها، مع توسّع مرسوم على خارطة الطريق عبر استخراجات Anthropic. على خارطة الطريق: الأسرة والضرائب. نفس 50+ أداة و10+ وكلاء، مُقدّمة كقطاعات عميقة حيث ننتصر وخارطة طريق صادقة حيث لا ننتصر بعد.



العناية الواجبة وغرفة البيانات

متاحة بموجب NDA موقع، تُصدّر خلال 24 ساعة من التوقيع:

جدول الملكية واتفاقيتا المؤسسين والمساهمين
النموذج المالي مع توقعات شهرية، والإيرادات حتى تاريخه
أسماء العملاء، وفوترة كل عميل، وخط الأنابيب التجاري
مراجعة المعمارية التقنية والوصول إلى مستودع الشيفرة
تأكيد التنازل عن الملكية الفكرية وحالة تسجيل العلامة التجارية
خطة الاستعداد لـ SOC 2 و خارطة طريق الامتثال
نموذج وثائق الاشتراك والمساهمين الموقع

العملية: (1) اقرأ هذه الحقيبة — يُجبى الملخص والطلب وخطة الأعمال عن معظم الأسئلة. (2) مكالمة لمناقشة
الملاءمة. (3) التزام أولي بحجم التذكرة، وتوقيع NDA، وإصدار حزمة العناية الواجبة خلال 24 ساعة. (4) توقيع وثائق
الاشتراك وطلب سداد الأموال عند الإغلاق.

تحدث إلينا مباشرة

إذا كانت لديك أسئلة لا يجيب عنها هذا الملحق، راسل invest@lawra.io. تُوجّه
استفسارات الأعمال والشراكات إلى business@lawra.io. نراجع شخصيًا كل
استفسار من مستثمر.

business@lawra.io

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

اطّلع على العرض التقديمي الكامل



موقع

Carlos Miranda Levy

منسق الذكاءات المعززة في CEMI

استفسارات الاستثمار

invest@lawra.io

متابعة تجارية

business@lawra.io

تجمع Lawra الأموال على مستوى المبادرة؛ وتجمع CEMI.ai الأموال على مستوى المجموعة. كلتا الحقيقتين مفتوحتان.

حقيبة مستثمري مجموعة CEMI.ai · ملف CEMI المؤسسي



lawra.io/investors