



投资者常见问题——种子轮

常见问题解答

针对严肃投资者关于Lawra种子轮所提问题的直接解答。关于核心条款，请见融资详情页；关于完整推介内容，请见融资演示文稿；关于承诺阶段的尽职调查，清单列于本页底部。

种子轮 · 开放至 Q3 2026

尚未产生营收 · 1,950+页面已上线 · 50+工具产品目录已运营 · 2026年5月16日公开发布

投前估值

\$6,000,000

定价股权——无估值上限、无折扣、无最惠国条款

投后估值

\$7,000,000

融资规模

\$1,000,000

滚动关闭 · 目标6-10名签署方

出让股权

14.29%

\$1,000,000，投后估值\$7,000,000



最低票额

\$25,000

战略天使投资人无最低限额

投资工具

定价股权

无估值上限、无折扣、无最惠国条款——这些都是SAFE条款，而本轮不是SAFE。

资金用途

工程 + 产品 25% · 销售 + 客户成功 25% · 营销 + 市场进入 20% · 合规 + 法务 15% · 云基础设施 + AI API 10% · 储备 + 运营缓冲 5%

资金跑道

18个月

支撑至\$1M ARR及触发A轮融资

营收

Premium \$149/mo · Complete套餐 \$499 · 咨询 + AI Suite企业层级

执业领域覆盖

10+个领域 · 商业 · 公司 · 诉讼已深耕 · 劳动 · 知识产权 · 隐私 · 监管 · AI治理正在拓展 · 家庭法 · 税法列入路线图

融资演示文稿

商业计划书

融资详情

invest@lawra.io



本常见问题面向正在评估当前定价股权轮的投资者。最低投资额为\$25,000。联合领投及领投（\$250,000及以上）享有融资详情页所列的额外权利。

投资工具是什么，条款如何？

定价股权。我们正在融资**\$1,000,000**，投前估值**\$6,000,000** / 投后估值**\$7,000,000**，对应**14.29%**的公司股权。由于本轮为定价轮而非SAFE，**没有估值上限、没有折扣、也没有最惠国条款**——股份于关账时即发行，无需等待转换事件。最低投资额为**\$25,000**。每个档位 in 股份之外均附带明确权利：所有档位均享季度更新，\$100,000起享信息权，\$250,000起享按比例跟投权，\$500,000起享董事观察员席位。最终条款以认购文件及股东文件为准。

为什么是这个金额？

\$1,000,000是执行18个月计划的成本，而18个月正是达到\$1M ARR及具备可信A轮融资条件所需的时间。资金分配为：**25%工程与产品 · 25%销售与客户成功 · 20%市场营销与市场进入 · 15%合规与法务 · 10%云基础设施与AI API · 5%储备金**。占比最大的两项属于商务范畴而非技术范畴，因为产品已经建成。**\$750,000为最低可行关账额**，可支撑同样的18个月，只是商务团队招募将分阶段进行而非同步进行；低于此数额本轮将不推进。

我的投资额会稀释成多少股权？

在既定\$7,000,000投后估值下：**\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**。这些比例均为未来任何一轮融资之前的数字；A轮融资将按比例稀释包括创始人在内的每位持股人。此稀释表是资料包公开的唯一股权结构数据——完整的股权结构表、创始人协议及股东协议须在签署保密协议后方可获取。



签署保密协议后可以获取哪些资料？如何获取？

签署保密协议后可获取：**股权结构表、创始人协议与股东协议、附月度预测的财务模型、迄今为止的收入与销售管道、各客户计费明细与客户名称、技术架构评审、代码仓库访问权限、知识产权转让确认、SOC 2合规准备计划，以及已签署的认购文件模板。**请致信invest@lawra.io并说明您的背景及意向投资额；我们将在48小时内回复，资料包将在**签署保密协议后24小时内**发送。

本轮融资与CEMI.ai是什么关系？

Lawra是CEMI旗下的一个项目。CEMI开放两个层级的投资。**在集团层级**，支持共享平台——Personai引擎、CEMI Factory与CEMI Solutions——其效应会累积至整个投资组合。**在项目层级**，支持某个即将实现商业化的具体行业业务，拥有自己的市场、自己的客户和自己的经济模型。本轮属于项目层级：为Lawra自身的计划提供资金。集团资料包位于cemi.ai/investors，机构介绍文档位于cemi.ai/dossier。

退出路径有哪些？

三种，按我们考虑的优先顺序排列。**战略收购**——法律信息领域的老牌企业（Thomson Reuters、LexisNexis、Wolters Kluwer）一直在收购AI能力和市场准入渠道，而一个多语言的大陆法系平台正是它们难以快速自建的那种触达能力。**盈利独立运营**——服务收入线足以在不进行下一轮融资的情况下支撑公司运营，在这种情况下，回报来自分红及老股转让，而非退出事件。**后续成长轮融资**，届时早期持股人的股份将被重新估值，按比例跟投权也将发挥作用。我们不建模IPO情形，也不公开任何退出倍数：回报的具体测算取决于一系列假设，我们更愿意在签署保密协议后于财务模型中向您展示，而不是在公开页面上简化为一个数字。



如果本轮未能关账会怎样？

公司将继续运营，只是节奏放缓。低于\$750,000最低可行关账额时，本轮将不推进，已承诺资金也不会被调用。Lawra的存续并不依赖本轮融资：咨询、案例实施与培训收入线今天就可销售，一次性产品收入线（Lawra Incorporate定价\$499，Premium套餐\$149/mo）已上线并可自助购买。我们失去的是时间——商务团队招募将拉长至更长周期，会议与内容项目的规模会收窄，而拉丁美洲的竞争窗口会为其他人保留更长时间。这正是本轮定价所要应对的风险，我们选择直言，而不是回避。



\$6M 估值前资金的定价依据是什么？

2026 年尚无营收、尚未上线的法律 AI 种子轮，投前估值通常在 400 万至 1500 万美元之间，而 Lawra 锚定在该区间中**产品已建成 + 多语言 + 多业务线 + 多创始人**的一端，并因零牵引力而折价。**Legora 与 Spellbook 均未公布种子轮估值**——两家只披露了融资规模——因此我们不主张任何种子轮对标。但两家确实公布了后期阶段的事实，说明法律 AI 能吸引大额融资与快速营收。Legora 从 2024 年 5 月由 Benchmark 领投的 1050 万美元种子轮起步（未披露估值，公司当时仍名为 Leya；据 Artificial Lawyer 报道，「Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...」，2024 年 5 月 16 日 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)），到由 Redpoint 领投的 2500 万美元 A 轮（未披露估值。来源：Legora，「Announcing \$25m in Series A」，2024 年 7 月 17 日 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a），由 ICONIQ 与 General Catalyst 领投的 8000 万美元 B 轮，披露估值 **6.75 亿美元**（来源：Legora，2025 年 5 月 21 日 — legora.com/blog/series-b），由 Bessemer Venture Partners 领投的 1.5 亿美元 C 轮，披露估值 **18 亿美元**（来源：Legora，2025 年 10 月 30 日 — legora.com/blog/series-c），直至由 Accel 领投的 **5.5 亿美元 D 轮、估值 55.5 亿美元**（来源：Legora，「Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth」，2026 年 3 月 10 日 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth）——从种子轮到 55.5 亿美元不足两年。其自身投资方之一 Bessemer 称，Legora 于 2026 年 4 月突破 **1 亿美元 ARR**，距 2024 年 10 月上线仅 18 个月，累计融资超过 8.15 亿美元，服务超过 1000 家律所与企业法务团队，覆盖 50 多个市场（来源：Bessemer Venture Partners，「Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR」，2026 年 4 月 1 日 — bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr）。Spellbook 则完成了由 Moxie Ventures 领投的 1090 万美元种子轮（据 Legal IT Insider 报道，2023 年 5 月 25 日 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)）、由 Inovia Capital 领投的 2000 万美元 A 轮（来源：Spellbook，2024 年 1 月 13 日 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...），以及由 Khosla Ventures 的 Keith Rabois 领投、Threshold、Inovia、Bling、Moxie、Path 与 Jean-Michel Lemieux 参与的 **5000 万美元 B 轮**（来源：Spellbook，「Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures」，2025 年 10 月 9 日 — spellbook.com/blog/series-b）——**三轮均未披露估值**。这些都是已有客户与营收的公司在后期阶段的事实，明确**不是** Lawra 的种子轮定价基准：把融资规模换算成投后估值等于编造数字，我们不这么做。600 万美元的投前估值改以重置成本为锚——重建现有工具目录、九个语言界面与已发布内容所需的投入——并且这是我们的起始立场，在本轮说明页上加以论证。



尽管已有成型产品，为何估值仍低于典型种子轮？

两个原因。第一，我们没有客户、没有 MRR、没有意向书（此前一直处于隐身状态——2026 年 5 月 16 日公开发布）。第二，我们希望投资者分享早期上行空间。在 600 万美元投前估值下，2.5 万美元的最低投资额约占公司 0.36% 的股权，而这家公司的工具目录、九个语言界面与已发布内容都已建成并在线运行。

Lawra 的护城河是什么？

三层护城河。（1）**多语言**——我们支持 9 种语言，包括从右到左书写的阿拉伯语。Harvey、CoCounsel、Luminance 与 Legora 基本上以英语为主。（2）**多产品生态系统**——内容+教育+按律师可读产品类别组织的 50+ 款工具目录+咨询+Lawra Contracts+Lawra Incorporate Premium。不是单一产品的赌注。（3）**95+份文件的公司注册文档库**——以免费增值分级套餐生成器的形式交付，而不是一个供浏览的文档库。

为什么是现在？

资本在法律 AI 领域流动很快，而且不再只流向大型律所：2026 年 5 月拉丁美洲诞生了第一家 AI 独角兽，2026 年 6 月一笔 7000 万美元的 B 轮投向了面向企业内部法务的平台——两者都在商业计划书中注明来源。投资者正在积极寻找下一个法律科技标的。Lawra 面向的是赛道领先者并未服务的买方：拉美、伊比利亚，以及多语言的大陆法系中端市场——九种语言、大陆法系素养、主权化部署。我们不在此重述竞争对手的当期估值；它们每隔几个月就会变动，而我们确实引用的数字都附有来源。

若 Harvey 或 CoCounsel 进入 Lawra 的市场，将如何应对？

他们有 3 年时间进入却未曾动作。原因在于结构性差异：以英语训练的模型 + 英语商业团队 + AmLaw 100 的 GTM 路径无法直接迁移。Lawra 是从零开始为大陆法系司法管辖区、西班牙语 + 葡萄牙语 + 阿拉伯语 + 中文 + 日语 + 4 种欧洲语言以及中端市场定价而构建的。即便 Harvey 明天就将注意力转向拉丁美洲，他们也需要 12-18 个月才能实现我们已经交付的成果。我们利用这一窗口期锁定分销渠道，签署多年期企业和政府合同——这些合同一旦建立，竞争对手难以撬动。



稀释后创始人的投票权如何得到保障？

创始人在董事会事项上持有**联合投票协议**并以整体身份投票。**保留事项**（出售、解散、新增股权、ESOP变更）需创始人绝对多数同意，**强制随售权**允许该绝对多数强制促成出售。这些条款写入Acuerdo de Socios（股东协议），该文件连同股权结构表须在签署保密协议后方可获取。本轮投资者将获得融资详情页所列其对应档位的权利。

如何开始？

请致信invest@lawra.io并说明您的背景及意向投资额。我们将在48小时内回复并附上资料，同时提议进行一次30分钟的介绍性通话。如为商务或合作洽谈而非投资，请致信business@lawra.io。Lawra将于2026年5月16日结束隐身模式——我们欢迎现在及2026年第三季度前的任何交流。

Anthropic开源发布claude-for-legal对Lawra的定位有何影响？

Anthropic 于 2026 年发布了 **claude-for-legal**——80 多个工作流智能体，分布于十余个按执业领域划分的插件中 (github.com/anthropics/claude-for-legal)。这为 Lawra 一直在独立构建的智能体法律科技赛道提供了最有力的验证。它以英语为主、以普通法为基础；我们的适配工作正是在此之上补上大陆法系、多语言的一层。9 种语言、拉美市场、主权部署及模拟器技术栈仍是我们独有的优势。

Lawra如何按法律执业领域组织其产品？

目前我们覆盖**10+ 个执业领域**，深度参差不齐——我们对此保持透明。**已深耕**：商业、公司与诉讼。**正在拓展**：劳动、隐私、知识产权、监管与AI治理——每个领域均已上线至少一款核心工具，扩展路线图依托Anthropic提取工具推进。**路线图上**：家庭法与税法。同样的 50+ 款工具和 10+ 个智能体，在我们领先的领域呈现为深耕垂直领域，在尚未覆盖的领域则给出诚实的路线图。



尽职调查与数据室

签署保密协议后即可获取，将于签署后24小时内发送：

- 股权结构表及创始人协议、股东协议
- 附月度预测的财务模型，及迄今为止的收入
- 客户名称、各客户计费明细及商务销售管道
- 技术架构评审及代码仓库访问权限
- 知识产权转让确认及商标注册状态
- SOC 2合规准备计划及合规路线图
- 已签署的认购及股东文件模板

流程：(1) 阅读本资料包——执行摘要、融资详情与商业计划书可解答大多数问题。(2) 通话讨论契合度。(3) 确认意向投资额，签署保密协议，24小时内发送尽调资料包。(4) 签署认购文件，关账时调用资金。

直接联系我们

如果本常见问题未能解答您的疑问，请致信invest@lawra.io。商务与合作咨询请致信business@lawra.io。我们会亲自审阅每一封投资者来信。

发邮件至invest@lawra.io

business@lawra.io

阅读完整演示文稿



签署人

Carlos Miranda Levy

CEMI增强智能协调人

投资咨询

invest@lawra.io

商务后续联系

business@lawra.io

Lawra在项目层级融资；CEMI.ai在集团层级融资。两份资料包均已开放。

[CEMI.ai集团投资资料包](#) · [CEMI机构介绍文档](#)



lawra.io/investors