



## LINEE DI RICAVO

# Cosa vende Lawra, e chi lo paga

Una riga per linea. Ogni prezzo in questa pagina è citato dalle pagine pubblicate di Lawra stessa, con il percorso citato. Nulla qui è ricostruito, mediato o previsto.

I prezzi degli abbonamenti AI Suite vengono forniti live da Stripe al caricamento della pagina e non sono quindi fissi in questo repository. Le cifre citate di seguito sono quelle che il sito stesso pubblica nei testi; per i prezzi attuali per fascia, consultali come pubblicati su [lawra.io/pricing](https://lawra.io/pricing).



## Abbonamento AI Suite — fasce Basic, Optimum, Premium e Premium+ del catalogo di strumenti e agenti, self-serve e solo software.

### CHI PAGA

B2C — consumatori; B2B — aziende. Avvocati e studi legali; liberi professionisti e professionisti indipendenti; grandi aziende.

### FONTE DI REDDITO

**Abbonamenti (SaaS, membership)**

### PREZZO PUBBLICATO

*«Catalogo di abbonamenti a livelli di strumenti IA e agenti legali autonomi. Self-service, solo software. Da \$9/mese per avvocato individuale fino a livelli enterprise.»*

*«Prezzi in USD, fatturati mensilmente. Coupon e crediti di prova applicati al momento del pagamento.»*

I prezzi degli abbonamenti per fascia vengono forniti live da Stripe e letti da lawra.io/pricing al caricamento della pagina.

come pubblicato su [/pricing/](#)

### STATO

**Live**

### RUOLO NEL PIANO

Il nucleo ricorrente del piano. Il mix di ricavi pubblicato per l'Anno 3 classifica AI Suite SaaS all'11% dei ricavi — terzo dopo consulenza e implementazione dei casi — con il piano che è esplicitamente una rampa services-first verso gli abbonamenti.



**Lawra Incorporate — un generatore di pacchetti di costituzione societaria a livelli che produce un pacchetto di 95+ documenti, venduto come sblocco una tantum o incluso in un abbonamento mensile.**

#### CHI PAGA

B2C — consumatori; B2B — aziende. Startup; PMI; liberi professionisti e professionisti indipendenti.

#### FONTE DI REDDITO

**Vendita di prodotti; Abbonamenti (SaaS, membership)**

#### PREZZO PUBBLICATO

«*Gratuito (accesso richiesto)*»

«*Da US\$199 una tantum*»

«*Da US\$299 una tantum*»

«*Da US\$399 una tantum*»

«*US\$499 una tantum · o US\$149/mese illimitato*»

come pubblicato su </products/business-formation/incorporation/>

#### STATO

Live

#### RUOLO NEL PIANO

Il punto di ingresso freemium e il percorso più rapido verso il primo ricavo: una fascia gratuita che richiede la registrazione, poi uno sblocco una tantum, poi il pacchetto mensile.



## Founders Package — l'impalcatura per il fondatore: contratto di servizi, cessione di IP e side letter, generati come pacchetto.

### CHI PAGA

B2C — consumatori; B2B — aziende. Startup; liberi professionisti e professionisti indipendenti.

### FONTE DI REDDITO

**Vendita di prodotti**

### PREZZO PUBBLICATO

«*Gratuito (accesso richiesto)*»

«*Da US\$99 una tantum*»

«*Da US\$199 una tantum*»

come pubblicato su </products/business-formation/founders-package/>

### STATO

**Live**

### RUOLO NEL PIANO

Un complemento a basso ticket di Lawra Incorporate; dimensionato come prodotto di acquisizione, non come pilastro di ricavo.



## **Sovereign Suite — deployment della piattaforma all'interno dell'infrastruttura del cliente, con il cliente che paga direttamente i costi API dei modelli.**

### **CHI PAGA**

B2B — aziende; B2G — governo e settore pubblico. Grandi aziende; governo e settore pubblico; banche e istituzioni finanziarie.

### **FONTI DI REDDITO**

**Licenze e royalty; Vendita di servizi**

### **PREZZO PUBBLICATO**

«Da US\$2.500 (una tantum)»

«Da US\$5.000 (basato su progetto)»

«Da US\$1.000 / mese»

come pubblicato su </services/sovereign-suite/>

### **STATO**

**Live**

### **RUOLO NEL PIANO**

La linea per l'acquirente regolamentato. È per questo che il round finanzia la readiness SOC 2 e ISO: la spesa in compliance è ciò che rende questa linea vendibile su scala.



## Consulenza e trasformazione IA — guida strategica dalla valutazione fino alla trasformazione completa dello studio.

### CHI PAGA

B2B — aziende; B2G — governo e settore pubblico. Avvocati e studi legali; grandi aziende.

### FONTE DI REDDITO

Consulenza

### PREZZO PUBBLICATO

#### Su richiesta

*«Gli incarichi di servizio e i deployment sovrani sono definiti individualmente. Parla con il nostro team per una proposta su misura.»*

come pubblicato su [/pricing/](#)

### STATO

Live

### RUOLO NEL PIANO

La singola linea più grande nel mix pubblicato per l'Anno 3, al 41% dei ricavi, e la linea che finanzia l'azienda mentre gli abbonamenti crescono.



## Valutazione della readiness IA — una diagnosi di dove si trova uno studio e di cosa ha bisogno prima di implementare qualsiasi cosa.

### CHI PAGA

B2B — aziende. Avvocati e studi legali.

### FONTE DI REDDITO

Consulenza

### PREZZO PUBBLICATO

Su richiesta

*«Gli incarichi di servizio e i deployment sovrani sono definiti individualmente. Parla con il nostro team per una proposta su misura.»*

come pubblicato su [/pricing/](#)

### STATO

Live

### RUOLO NEL PIANO

La porta d'ingresso alla consulenza e alla formazione; il mix pubblicato per l'Anno 3 la classifica all'11%.



**Programmi di formazione — programmi strutturati che costruiscono capacità IA in un'organizzazione legale, dai moduli didattici gratuiti alle coorti completamente personalizzate.**

**CHI PAGA**

B2B — aziende; Accademia e istruzione. Avvocati e studi legali; educatori e istituzioni educative.

**FONTE DI REDDITO**

**Formazione ed eventi**

**PREZZO PUBBLICATO**

**Su richiesta**

*«Dai moduli di apprendimento gratuiti ai programmi completamente personalizzati — sviluppa le competenze IA a ogni livello della tua organizzazione.»*

come pubblicato su [/services/](#)

**STATO**

**Live**

**RUOLO NEL PIANO**

Il mix pubblicato per l'Anno 3 classifica la formazione al 10%. I moduli gratuiti sono anche la cima del funnel per ogni altra linea.



## Implementazione dei casi — implementazione di uno specifico agente IA o workflow in una pratica live o area di pratica, end to end.

### CHI PAGA

B2B — aziende. Avvocati e studi legali; grandi aziende.

### FONTE DI REDDITO

Vendita di servizi

### PREZZO PUBBLICATO

Su richiesta

*«Gli incarichi di servizio e i deployment sovrani sono definiti individualmente. Parla con il nostro team per una proposta su misura.»*

come pubblicato su [/pricing/](#)

### STATO

Live

### RUOLO NEL PIANO

Seconda linea più grande nel mix pubblicato per l'Anno 3, al 15%, e il ponte tra consulenza e abbonamento ricorrente.



**Digital Twin — una replica configurata della dottrina, dei precedenti e dello stile di redazione di uno studio, in esecuzione all'interno dell'AI Suite.**

**CHI PAGA**

B2B — aziende. Avvocati e studi legali; grandi aziende.

**FONTE DI REDDITO**

**Vendita di servizi**

**PREZZO PUBBLICATO**

**Su richiesta**

*«Gli incarichi di servizio e i deployment sovrani sono definiti individualmente. Parla con il nostro team per una proposta su misura.»*

come pubblicato su [/pricing/](#)

**STATO**

**Live**

**RUOLO NEL PIANO**

La linea a più alta fiducia e minor volume; il mix pubblicato per l'Anno 3 la classifica al 5%. I suoi case study alimentano il moat di contenuti.



## Speaking — keynote per conferenze e sessioni executive sull'IA nella pratica legale.

### CHI PAGA

B2B — aziende; Accademia e istruzione. Avvocati e studi legali; educatori e istituzioni educative.

### FONTE DI REDDITO

Formazione ed eventi

### PREZZO PUBBLICATO

#### Su richiesta

*«Gli incarichi di servizio e i deployment sovrani sono definiti individualmente. Parla con il nostro team per una proposta su misura.»*

come pubblicato su [/pricing/](#)

### STATO

Live

### RUOLO NEL PIANO

Il mix pubblicato per l'Anno 3 classifica lo speaking al 6%. Il suo ruolo reale è la awareness: alimenta la valutazione e la consulenza.

## Cosa questa pagina non pubblica, e perché

Lawra è pre-ricavi e lo dichiara apertamente: il lancio pubblico è il 16 maggio 2026 e non c'è alcun ricavo ad oggi, nessun run rate e nessuna fatturazione per cliente da riportare. Dove un servizio è definito individualmente, il prezzo non è genuinamente pubblicato — dipende dall'incarico, e citare una media qui significherebbe inventare una cifra che il sito non possiede. I termini finanziari, il modello finanziario e i materiali dettagliati sono disponibili su richiesta; i nomi dei clienti e le cifre di fatturazione individuali non sono pubblicati e sono disponibili agli investitori sotto NDA firmato. Le cifre in questa pagina descrivono la capacità costruita e operativa oggi; il mix di ricavi dell'Anno 3 è il piano proprio dell'azienda, dichiarato come piano, e le dichiarazioni prospettiche sono identificate come tali.



Fonti, in ordine di precedenza: le pagine dei prezzi pubblicate da Lawra stessa, citate testualmente con il percorso indicato sopra; poi la fonte di verità CEMI Business Profiles per questa iniziativa. Nient'altro.

**La richiesta → Piano aziendale → Prezzi →**

#### 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)