



LINHAS DE RECEITA

O que a Lawra vende, e quem paga por isso

Uma linha por fluxo de receita. Cada preço nesta página é citado das próprias páginas publicadas da Lawra, com o caminho referenciado. Nada aqui é reconstruído, calculado por média ou previsto.

Os preços de assinatura do AI Suite são servidos ao vivo pelo Stripe no carregamento da página e, portanto, não são fixos neste repositório. Os valores citados abaixo são os que o próprio site publica em seu texto; para os preços atuais por nível, consulte-os conforme publicados em lawra.io/pricing.



Assinatura do AI Suite — níveis Basic, Optimum, Premium e Premium+ do catálogo de ferramentas e agentes, autoatendimento e somente software.

QUEM PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Advogados e escritórios de advocacia; freelancers e profissionais independentes; grandes corporações.

FONTE DE RECEITA

Assinaturas (SaaS, associações)

PREÇO PUBLICADO

«Catálogo de assinatura em camadas de ferramentas de IA e agentes jurídicos autônomos. Self-service, puramente software. De \$9/mês para advogados individuais até nível empresarial.»

«Preços em USD, cobrados mensalmente. Cupons e créditos de trial aplicados no checkout.»

Os preços de assinatura por nível são servidos ao vivo pelo Stripe e são lidos de lawra.io/pricing no carregamento da página.

conforme publicado em [/pricing/](#)

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

O núcleo recorrente do plano. O mix de receita publicado para o Ano 3 classifica o AI Suite SaaS em 11% da receita — terceiro lugar, atrás de consultoria e implementação de casos — com o plano explicitamente construído como uma rampa services-first rumo às assinaturas.



Lawra Incorporate — um gerador de pacote de constituição societária em níveis, produzindo um pacote com mais de 95 documentos, vendido como desbloqueio pontual ou incluído em uma assinatura mensal.

QUEM PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Startups; PMEs; freelancers e profissionais independentes.

FONTE DE RECEITA

Venda de produtos; Assinaturas (SaaS, associações)

PREÇO PUBLICADO

«Gratuito (requer cadastro)»

«A partir de US\$199 pagamento único»

«A partir de US\$299 pagamento único»

«A partir de US\$399 pagamento único»

«US\$499 pagamento único · ou US\$149/mês ilimitado»

conforme publicado em </products/business-formation/incorporation/>

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

O ponto de entrada freemium e o caminho mais rápido para a primeira receita: um nível gratuito que exige cadastro, depois um desbloqueio pontual, depois o pacote mensal.



Founders Package — o arcabouço do fundador: contrato de serviços, cessão de propriedade intelectual e carta suplementar, gerados como um pacote.

QUEM PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Startups; freelancers e profissionais independentes.

FONTE DE RECEITA

Venda de produtos

PREÇO PUBLICADO

«*Gratuito (requer cadastro)*»

«*A partir de US\$99 pagamento único*»

«*A partir de US\$199 pagamento único*»

conforme publicado em </products/business-formation/founders-package/>

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

Um complemento de ticket baixo ao Lawra Incorporate; dimensionado como produto de aquisição, não como pilar de receita.



Sovereign Suite — implantação da plataforma dentro da própria infraestrutura do cliente, com o cliente pagando diretamente os custos de API dos modelos.

QUEM PAGA

B2B — empresas; B2G — governo e setor público. Grandes corporações; governo e setor público; bancos e instituições financeiras.

FONTE DE RECEITA

Licenciamento e royalties; Venda de serviços

PREÇO PUBLICADO

«A partir de US\$2.500 (único)»

«A partir de US\$5.000 (por projeto)»

«A partir de US\$1.000 / mês»

conforme publicado em </services/sovereign-suite/>

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

A linha para compradores regulados. É por isso que a rodada financia a prontidão para SOC 2 e ISO: o investimento em conformidade é o que torna essa linha vendável em escala.



Consultoria e transformação em IA — orientação estratégica desde a avaliação até a transformação completa em todo o escritório.

QUEM PAGA

B2B — empresas; B2G — governo e setor público. Advogados e escritórios de advocacia; grandes corporações.

FONTE DE RECEITA

Consultoria

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Contratações de serviços e implantações soberanas são dimensionadas individualmente. Fale com nossa equipe para uma proposta personalizada.»

conforme publicado em [/pricing/](#)

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

A maior linha isolada no mix publicado do Ano 3, com 41% da receita, e a linha que financia a empresa enquanto as assinaturas ganham tração.



Avaliação de prontidão para IA — um diagnóstico de onde o escritório está e do que precisa antes de implantar qualquer coisa.

QUEM PAGA

B2B — empresas. Advogados e escritórios de advocacia.

FONTE DE RECEITA

Consultoria

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Contratações de serviços e implantações soberanas são dimensionadas individualmente. Fale com nossa equipe para uma proposta personalizada.»

conforme publicado em [/pricing/](#)

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

A porta de entrada para consultoria e treinamento; o mix publicado do Ano 3 a classifica em 11%.



Programas de treinamento — programas estruturados que constroem capacidade em IA em toda a organização jurídica, desde módulos de aprendizagem gratuitos até turmas totalmente personalizadas.

QUEM PAGA

B2B — empresas; Academia e educação. Advogados e escritórios de advocacia; educadores e instituições de ensino.

FONTE DE RECEITA

Treinamento e eventos

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Workshops, programas de certificação e aprendizado contínuo para equipes jurídicas em todos os níveis.»

conforme publicado em [/services/](#)

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

O mix publicado do Ano 3 classifica o treinamento em 10%. Os módulos gratuitos também são o topo do funil para todas as outras linhas.



Implementação de casos — implantação de um agente de IA específico ou fluxo de trabalho em um caso ativo ou área de prática, de ponta a ponta.

QUEM PAGA

B2B — empresas. Advogados e escritórios de advocacia; grandes corporações.

FONTE DE RECEITA

Venda de serviços

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Contratações de serviços e implantações soberanas são dimensionadas individualmente. Fale com nossa equipe para uma proposta personalizada.»

conforme publicado em </pricing/>

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

Segunda maior linha no mix publicado do Ano 3, com 15%, e a ponte entre a consultoria e a assinatura recorrente.



Digital Twin — uma réplica configurada da própria doutrina, precedentes e estilo de redação do escritório, rodando dentro do AI Suite.

QUEM PAGA

B2B — empresas. Advogados e escritórios de advocacia; grandes corporações.

FONTE DE RECEITA

Venda de serviços

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Contratações de serviços e implantações soberanas são dimensionadas individualmente. Fale com nossa equipe para uma proposta personalizada.»

conforme publicado em [/pricing/](#)

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

A linha de maior confiança e menor volume; o mix publicado do Ano 3 a classifica em 5%. Seus estudos de caso alimentam a barreira de conteúdo.



Palestras — keynotes em conferências e sessões executivas sobre IA na prática jurídica.

QUEM PAGA

B2B — empresas; Academia e educação. Advogados e escritórios de advocacia; educadores e instituições de ensino.

FONTE DE RECEITA

Treinamento e eventos

PREÇO PUBLICADO

Sob consulta

«Contratações de serviços e implantações soberanas são dimensionadas individualmente. Fale com nossa equipe para uma proposta personalizada.»

conforme publicado em </pricing/>

STATUS

Ativo

PAPEL NO PLANO

O mix publicado do Ano 3 classifica as palestras em 6%. Seu papel real é gerar reconhecimento: alimenta a avaliação e a consultoria.

O que esta página não publica, e por quê

A Lawra é pré-receita e afirma isso claramente: o lançamento público é em 16 de maio de 2026 e não há receita até o momento, nenhum run rate e nenhuma cobrança por cliente a relatar. Onde um serviço é escopado individualmente, o preço genuinamente não é publicado — depende do engajamento, e citar uma média aqui seria inventar um número que o site não possui. Termos financeiros, o modelo financeiro e materiais detalhados estão disponíveis mediante solicitação; nomes de clientes e valores de cobrança individuais não são publicados e estão disponíveis a investidores mediante NDA assinado. Os números nesta página descrevem



capacidade construída e em operação hoje; o mix de receita do Ano 3 é o plano próprio da empresa, declarado como um plano, e declarações prospectivas são identificadas como tal.

Fontes, em ordem de precedência: as próprias páginas de preços publicadas pela Lawra, citadas literalmente com o caminho referenciado acima; em seguida, a fonte de verdade dos Perfis de Negócio da CEMI para esta iniciativa. Nada além disso.

A proposta → Plano de negócios → Preços →

ASSINADO

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aprimoradas da CEMI

CONSULTAS SOBRE INVESTIMENTO

invest@lawra.io

ACOMPANHAMENTO COMERCIAL

business@lawra.io

A Lawra capta no nível de iniciativa; a CEMI.ai capta no nível de grupo. Ambos os kits estão abertos.

[Kit de investidores de grupo da CEMI.ai](#) · [Dossiê institucional da CEMI](#)



lawra.io/investors