

法律实务智能体 AI

Lawra.

面向法律实践的AI——多语言、可主权部署、教育优先。

Carlos Miranda Levy · Tanya Mejía-Ricart · Ana Carolina Blanco Haché · Ydarlis Cabrera · Fabiola Herrera · Luishy Medina · 2

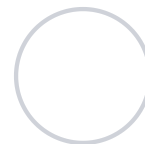
026



为何是现在

资本正在为法律AI投票——也在为拉丁美洲投票

Lawra正处于两股信号的交汇点。多语言 + 拉丁美洲锚定 + 可主权部署。



问题所在

律师想要AI，却没有可走的路径。



解决方案

三大层次，一家公司

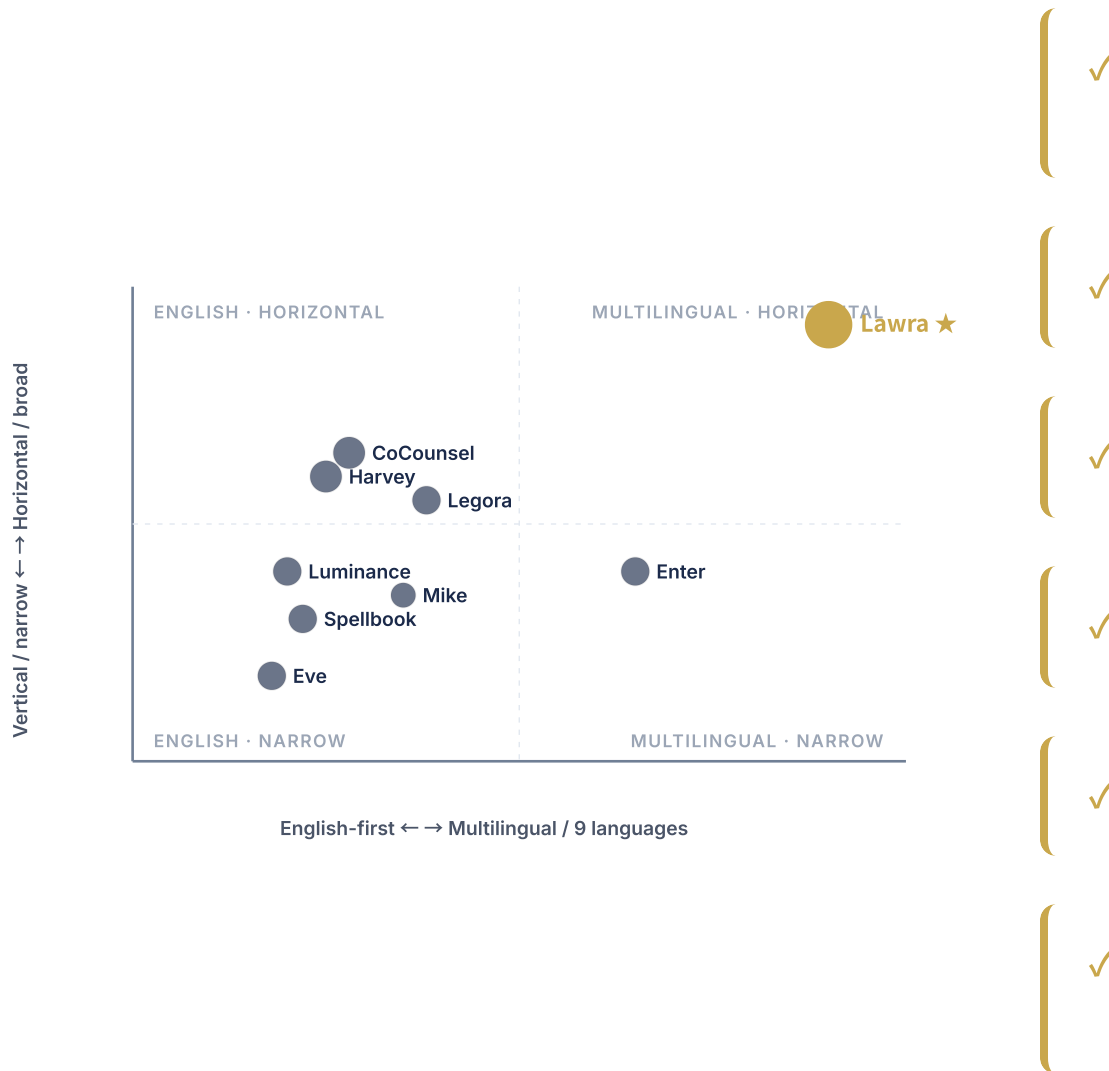
1

2

3



我们不在Harvey/CoCounsel/Luminance的强势领域正面交锋



覆盖10+个法律执业领域。全部在运营。

100+

10+

50+

1,800+

当前深度分布（据实说明）

深入

商业 · 公司 · 诉讼

发展中

劳动 · 隐私 · 知识产权 · 监管 · AI治理

路线图

家庭 · 税务

无虚构产品。每款工具今日均可交付付费客户就绪的输出。AI Suite包含50+个自主法律代理——AI Judge、Brief、Lawra Incorporate、Lawsuit Assembly、Conflict Check、Settlement Valuation、E-Filing、AI Lawyer、Workflows、Monitors，加上我们增强与适配的代理组合，覆盖供应商协议审查、DPA、DSAR、终止、商标清查、诉状起草、取证准备、催告函等。Lawra Incorporate以免费增值分级生成器形式产品化，交付95+份法律文件。



牵引力

先建后融



市场

市场规模庞大、增速迅猛，我们的细分领域尚无竞争

\$1.1T

\$15B+

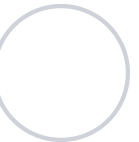
约200万
+

我们的可寻址细分——多语言中型市场 + 拉丁美洲 + 可主权部署企业——在保守渗透率假设下，2030年市场规模达**\$1.5B-\$3.5B**。拉丁美洲之外：伊比利亚、葡语非洲、亚太地区多语言律所、欧盟/加拿大中型市场。

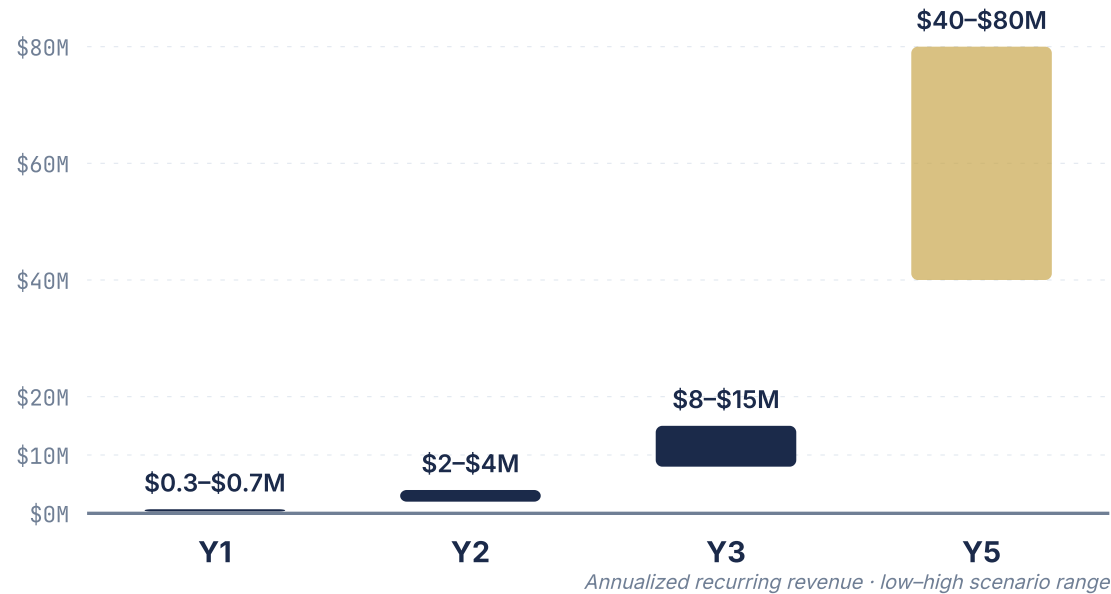


市场进入策略

自下而上为先，企业客户随之跟进。



大胆预测，真实的上行空间



第五年ARR：\$40M-\$80M · 运营利润率65-75%

盈亏平衡：第14-16个月

种子轮：100 万至 300 万美元，以达到 500 万美元 ARR。A 轮：1000 万至 2500 万美元，对应 2000 万至 5000 万美元 ARR。

赛道背景（商业计划书中注明来源）：Harvey 与 Enter 均在约三年内达到数十亿美元估值。



路线图

下一阶段交付

试· Lawra Monitors· 拉美法
义包· Anthropic Legal提取
批5个民事法律适配代理 (Ve
MISA、DPA、DSAR、终止协
2026年第三季度：

2026年第四季度：

Word + Outlook插件 (AppSourc
e)· Vault· 墨西哥/哥伦比亚/巴西首
批企业试点。

SOC 2 Type 1 与 Type II· Sovereig
n Suite交付· 跨模型共识· 欧盟 + 伊
比利亚市场进入· A轮融资触发。

2027年：

2028年及以后：

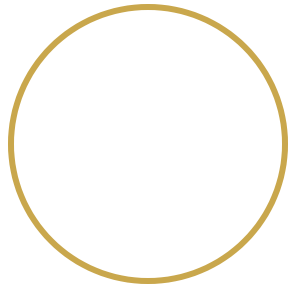
\$40M+ ARR发展轨道· 选择1
并购· 全球多语言领导地位· ？
是加入的抉择。

团队



团队

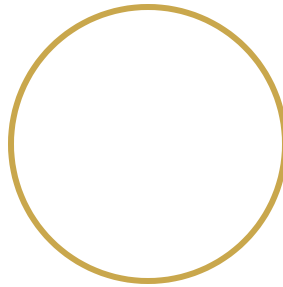
一支横跨监管、法律与技术执行、拥有数十年综合从业经验的创始团队。这些是股权结构表上的真实人物。



Carlos Miranda Levy

创始人 · 首席创新官

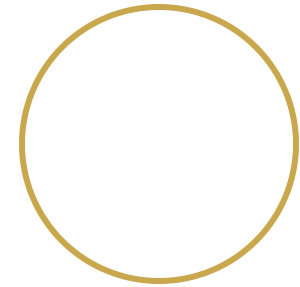
斯坦福数字视野学者 (Stanford Digital Vision Fellow) · CNN认可的科技领袖 · 经济学家 · 四大洲工作经历 · CEMI增强智能协调人 · 多语言 (英语/西班牙语/法语/葡萄牙语)



Tanya Mejía-Ricart

合作伙伴 · 法律与法规高级副总裁

数十年法律从业经验 · 房地产法、监管法、税法、家族财产法与家庭法 · 让Lawra扎根于真实法律原则



Ana Carolina Blanco Haché

合作伙伴 · 知识产权与娱乐法副总裁

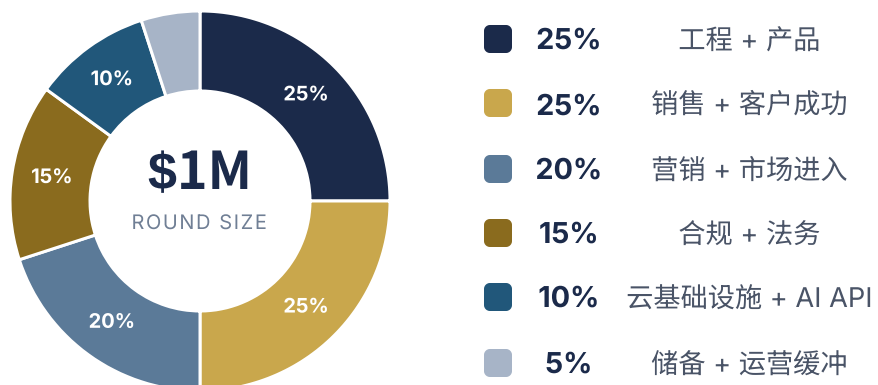
牛津大学法学硕士 (LLM) · 知识产权与娱乐法 · AI Suite的合同与合规支柱



资金用途

\$1M的流向

18个月运营期。资金分配与驱动ARR的因素保持一致：部署Stripe付费墙、招募企业销售人员，以及获取解锁采购流程的合规认证。



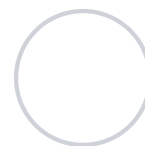
融资诉求

寻求战略合作伙伴，而非出价最高者

我们正在融资 \$1,000,000，投前估值 \$6,000,000 / 投后估值 \$7,000,000，对应公司 14.29% 的股权。本轮为定价股权，不是 SAFE：没有估值上限、没有折扣、也没有最惠国条款。最低投资额 \$25,000。\$250,000 起的投资额享有按比例跟投权；\$500,000 起享有董事观察员席位。

人脉资源。渠道分发。管辖区专业知识。行业关系。我们优先考虑能够带来超越资本价值的投资者——战略合作伙伴优先于出价最高者。

开启对话



感谢.

Lawra · Carlos Miranda Levy · 2026

继续对话

Carlos Miranda Levy

CEMI增强智能协调人

invest@lawra.io · business@lawra.io

