

Rueda de impulso del negocio

Lawra



Rueda de impulso del negocio · Lawra · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.13

El embudo de clientes

ETAPA	CIFRA	BASE
1 Lee el contenido gratuito o usa una herramienta gratuita	Más de 1.950 páginas en nueve idiomas · más de 20 herramientas interactivas gratuitas, publicadas y en servicio Fuente: The published inventory of the free layer, https://lawra.io/investors/investors.askAlready1Desc . It is what the top of the funnel consists of — not a traffic or conversion figure: no audience number is published, and none is invented here.	Fuente publicada
2 Inicia sesión en el nivel gratuito de un producto	Supuesto del plan	Supuesto del plan
3 Compra un paquete documental de pago único — Lawra Incorporate o el Founders Package	Supuesto del plan	Supuesto del plan
4 Se suscribe al AI Suite	Supuesto del plan	Supuesto del plan
5 Contrata un servicio: primero el diagnóstico, luego formación, consultoría o implementación de casos	Supuesto del plan	Supuesto del plan
6 Se expande: un nivel de firma, un Digital Twin o un despliegue soberano	Supuesto del plan	Supuesto del plan

Hoja de ruta

Lawra · Pista de 18 meses · periodos derivados de ROUND.runway · declaraciones prospectivas

	Mes 1–6 tras el cierre	Mes 7–12 tras el cierre	Mes 13–18 tras el cierre
PRODUCTO	● Se lanzan el muro de pago con Stripe y la habilitación por suscripción del AI Suite product ● Modo Consenso, el modo de seguimiento de obligaciones Lawra Monitors y los primeros paquetes de doctrina para América Latina (publicado para el Q3 2026) product ◆ Los complementos de Word y Outlook llegan a Microsoft AppSource, y se lanza Vault para preguntas sobre documentos en volumen (publicado para el Q4 2026) product ● El proxy multiproveedor de modelos — Claude y OpenAI junto a	● Recuperación sobre el corpus publicado, y la aplicación móvil Lawra.app product ◆ El Sovereign Suite llega a su primer cliente de pago (publicado para 2027) product	● Consenso entre modelos y la expansión del nivel Premium (publicado para 2027) product
MERCADO	● Salida del modo silencioso y la campaña de lanzamiento marketing ● Presencia en congresos: CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR marketing ◆ Primer piloto empresarial en América Latina (publicado para el Q4 2026) sales	● Venta saliente a firmas medianas en México, Colombia, Brasil, Perú y Argentina, y en la península ibérica sales ● Se abre el mercado medio de la Unión Europea (publicado para 2027) marketing	● Entrar y expandirse dentro de las cuentas que abrieron los pilotos sales
EQUIPO	● Las contrataciones comerciales: un responsable de ventas empresariales para América Latina, un gerente de éxito del cliente, un especialista en generación de demanda sales	● No hay más contrataciones previstas dentro del horizonte; la línea de reserva es la única capacidad sin asignar reserve	● El equipo comercial sostiene el pipeline sin más plantilla sales
FINANZAS	● Formalización de Lawra, S.R.L. compliance ● Registros internacionales de marca: USPTO, EUIPO, INPI BR, IMPI MX compliance	◆ Se abre el programa SOC 2 y se certifica el Tipo 1 — 2027, una vez cerrada la ronda compliance ● Preparación de ISO 27001 e ISO 42001 (gestión de la IA) compliance	◆ Auditoría SOC 2 Tipo II completada — 2027 compliance ◆ Punto de equilibrio en el mes 14–16 reserve ◆ 1 millón de dólares de ARR al mes 18 — el detonante publicado de la Serie A sales ● La reserva se libera o se traslada a un puente hacia la Serie A reserve

Uso de los fondos: Ingeniería + Producto 25% · Ventas + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Legal 15% · Infraestructura Cloud + APIs de IA 10% · Reserva + Buffer de Runway 5%
Hoja de ruta · Lawra · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.13