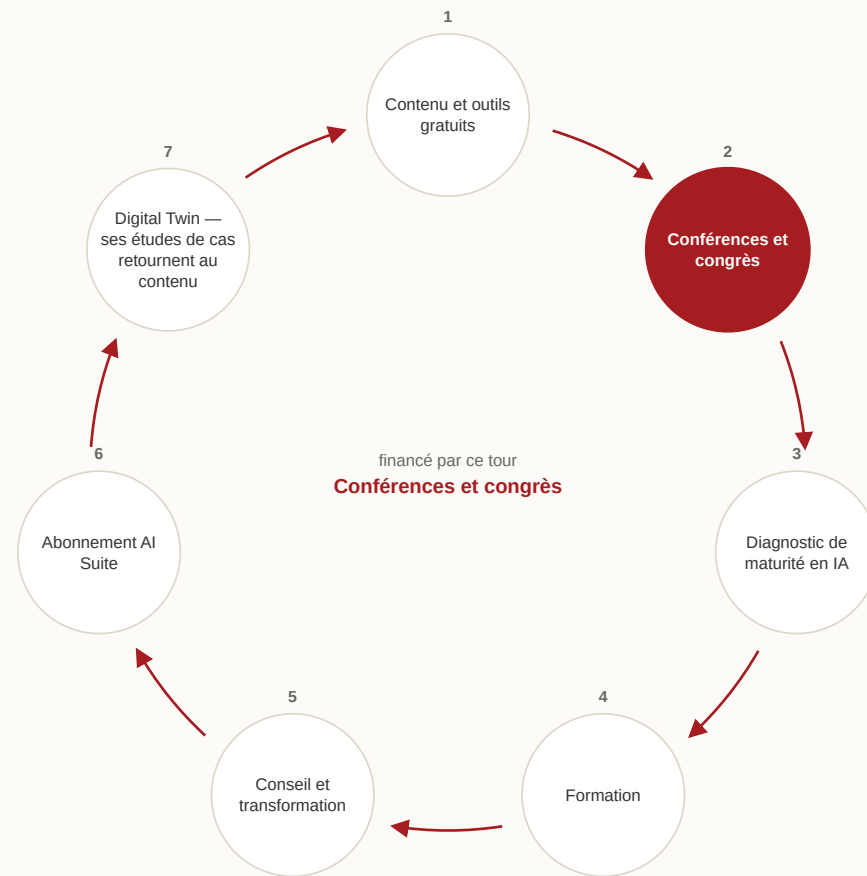


Volant d'inertie

Lawra



Volant d'inertie · Lawra · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026.09.13

L'entonnoir client

ÉTAPE	CHIFFRE	BASE
1 Lit le contenu gratuit ou utilise un outil gratuit	Plus de 1950 pages en neuf langues · plus de 20 outils interactifs gratuits, publiés et en service Source: 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.	Source publiée
2 Se connecte au palier gratuit d'un produit	Hypothèse du plan	Hypothèse du plan
3 Achète un ensemble documentaire en paiement unique — Lawra Incorporate ou le Founders Package	Hypothèse du plan	Hypothèse du plan
4 S'abonne à l'AI Suite	Hypothèse du plan	Hypothèse du plan
5 Engage un service : d'abord le diagnostic, puis la formation, le conseil ou la mise en œuvre de dossiers	Hypothèse du plan	Hypothèse du plan
6 S'étend : un palier cabinet, un Digital Twin ou un déploiement souverain	Hypothèse du plan	Hypothèse du plan

Feuille de route

Lawra · Autonomie de 18 mois : périodes dérivées de ROUND.runway ; énoncés prospectifs

	Mois 1–6 après la clôture	Mois 7–12 après la clôture	Mois 13–18 après la clôture
PRODUIT	- Mise en service du mur payant Stripe et de l'ouverture par abonnement de l'AI Suite product - Mode Consensus, le mode de suivi des obligations Lawra Monitors et les premiers paquets de doctrine pour l'Amérique latine (publié pour le T3 2026) product ◆ Les compléments Word et Outlook arrivent sur Microsoft AppSource, et Vault, la question-réponse documentaire en volume, est livré (publié pour le T4 2026) product - Le proxy de modèles multi-fournisseurs — Claude et OpenAI aux	- Recherche augmentée sur le corpus publié, et l'application mobile Lawra.app product ◆ Le Sovereign Suite atteint son premier client payant (publié pour 2027) product	Consensus inter-modèles et extension du palier Premium (publiée pour 2027) product
MARCHÉ	- Sortie du mode furtif et campagne de lancement marketing - Présence en congrès : CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR marketing ◆ Premier pilote entreprise en Amérique latine (publié pour le T4 2026) sales	- Prospection auprès des cabinets de taille moyenne au Mexique, en Colombie, au Brésil, au Pérou et en Argentine, ainsi qu'en péninsule Ibérique sales - Ouverture du marché intermédiaire de l'Union européenne (publiée pour 2027) marketing	Implantation puis extension dans les comptes ouverts par les pilotes sales
ÉQUIPE	Les recrutements commerciaux : un responsable des ventes entreprises pour l'Amérique latine, un chargé de la réussite client, un spécialiste de la génération de demande sales	Aucun autre recrutement n'est prévu dans l'horizon ; la ligne de réserve est la seule capacité non affectée reserve	L'équipe commerciale porte le pipeline sans effectif supplémentaire sales
FINANCES	- Formalisation de Lawra, S.R.L. compliance - Dépôts internationaux de marques : USPTO, EUIPO, INPI BR, IMPI MX compliance	◆ Le programme SOC 2 s'ouvre et le Type 1 est certifié — 2027, une fois le tour clôturé compliance - Préparation des normes ISO 27001 et ISO 42001 (management de l'IA) compliance	◆ Audit SOC 2 Type II achevé — 2027 compliance ◆ Équilibre au mois 14–16 reserve ◆ Un million de dollars d'ARR au mois 18 — le déclencheur publié de la série A sales - La réserve est soit libérée, soit reportée vers un financement relais de série A reserve

Emploi des fonds : Ingénierie + Produit 25 % · Ventes + Succès clients 25 % · Marketing + GTM 20 % · Conformité + Juridique 15 % · Infrastructure cloud + APIs IA 10 % · Réserve + Tampon de trésorerie 5 %
Feuille de route · Lawra · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026.09.13