收入来源

Lawra卖什么，谁来付款

每行对应一条收入线。本页每个价格均引自Lawra自身已发布的页面，并标注对应路径。此处没有任何数据是重建、平均或预测得出的。

> AI Suite订阅价格由Stripe在页面加载时实时提供，因此不固定在本资料库中。以下所列数字为网站文案中公开的数字；如需查看当前各档位价格，请以lawra.io/pricing页面发布的价格为准。

AI Suite订阅——工具与代理目录的Basic、Optimum、Premium及Premium+档位，自助式、纯软件。

付款方

B2C——个人消费者；B2B——企业客户。律师与律所；自由职业者及独立执业者；大型企业。

收入来源

订阅（SaaS、会员制）

已发布价格

「AI工具和自主法律代理的分层订阅目录。自助式，纯软件。从个人律师$9/月起至企业层级。」

「价格以 USD 计，按月计费。优惠券及试用积分在结账时自动应用。」

各档位订阅价格由Stripe实时提供，在页面加载时从lawra.io/pricing读取。

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

本计划的经常性核心收入。已发布的第三年收入结构中，AI Suite SaaS占收入的11%——位列咨询与案例实施之后第三——整体计划明确以服务优先逐步过渡到订阅收入。

Lawra Incorporate——分级公司注册套餐生成器，生成95+份文件套餐，以一次性解锁或按月订阅捆绑出售。

付款方

B2C——个人消费者；B2B——企业客户。初创企业；中小企业；自由职业者及独立执业者。

收入来源

产品销售；订阅（SaaS、会员制）

已发布价格

「免费（需登录）」

「起价US$199一次性」

「起价US$299一次性」

「起价US$399一次性」

「US$499一次性 · 或US$149/月无限次」

引自 /products/business-formation/incorporation/

状态

已上线

在计划中的作用

免费增值入口，也是通往首笔收入最快的路径：先是需登录的免费档位，再是一次性解锁，最后是按月订阅套餐。

Founders Package——创始人架构套餐：服务合同、知识产权转让协议及附加协议，以套餐形式生成。

付款方

B2C——个人消费者；B2B——企业客户。初创企业；自由职业者及独立执业者。

收入来源

产品销售

已发布价格

「免费（需登录）」

「起价US$99一次性」

「起价US$199一次性」

引自 /products/business-formation/founders-package/

状态

已上线

在计划中的作用

Lawra Incorporate的低单价配套产品；定位为获客产品，而非收入支柱。

Sovereign Suite——将平台部署于客户自有基础设施内，模型API费用由客户直接承担。

付款方

B2B——企业客户；B2G——政府及公共部门。大型企业；政府及公共部门；银行与金融机构。

收入来源

许可与版税；服务销售

已发布价格

「起价US$2,500（一次性）」

「起价US$5,000（按项目计费）」

「起价US$1,000/月」

引自 /services/sovereign-suite/

状态

已上线

在计划中的作用

面向受监管买家的收入线。这正是本轮资金投入SOC 2与ISO合规准备的原因：合规投入使这条收入线得以规模化销售。

咨询与AI转型——从评估到全所范围转型的战略指导。

付款方

B2B——企业客户；B2G——政府及公共部门。律师与律所；大型企业。

收入来源

咨询

已发布价格

面议

「服务项目和主权部署均按需单独报价。联系我们的团队获取量身定制的方案。」

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

已发布的第三年收入结构中单项占比最大，达41%，也是在订阅收入爬坡期间支撑公司运营的收入线。

AI就绪度评估——诊断律所在部署任何工具之前所处的位置及所需条件。

付款方

B2B——企业客户。律师与律所。

收入来源

咨询

已发布价格

面议

「服务项目和主权部署均按需单独报价。联系我们的团队获取量身定制的方案。」

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

通往咨询与培训的入口；已发布的第三年收入结构中占比11%。

培训项目——从免费学习模块到完全定制化群组的结构化项目，用以在法律组织内建立AI能力。

付款方

B2B——企业客户；学术与教育机构。律师与律所；教育者及教育机构。

收入来源

培训与活动

已发布价格

面议

「从免费学习模块到完全定制方案——在组织各层级建立AI能力。」

引自 /services/

状态

已上线

在计划中的作用

已发布的第三年收入结构中培训占比10%。免费模块也是其他所有收入线的漏斗顶端。

案例实施——将特定AI代理或工作流端到端部署到具体案件或执业领域中。

付款方

B2B——企业客户。律师与律所；大型企业。

收入来源

服务销售

已发布价格

面议

「服务项目和主权部署均按需单独报价。联系我们的团队获取量身定制的方案。」

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

已发布的第三年收入结构中第二大收入线，占比15%，也是咨询与经常性订阅之间的桥梁。

Digital Twin——在AI Suite内运行的、复刻律所自身法律原则、先例与起草风格的配置化副本。

付款方

B2B——企业客户。律师与律所；大型企业。

收入来源

服务销售

已发布价格

面议

「服务项目和主权部署均按需单独报价。联系我们的团队获取量身定制的方案。」

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

信任门槛最高、量最小的收入线；已发布的第三年收入结构中占比5%。其案例研究反哺内容护城河。

演讲——关于AI在法律实践中应用的会议主旨演讲及高管专场。

付款方

B2B——企业客户；学术与教育机构。律师与律所；教育者及教育机构。

收入来源

培训与活动

已发布价格

面议

「服务项目和主权部署均按需单独报价。联系我们的团队获取量身定制的方案。」

引自 /pricing/

状态

已上线

在计划中的作用

已发布的第三年收入结构中演讲占比6%。其真正作用是建立认知度：为评估与咨询业务引流。

本页未公开的内容，及原因

Lawra尚未产生营收，我们对此直言不讳：公开发布日期为2026年5月16日，目前没有营收、没有运行速率，也没有按客户计费的数据可以汇报。对于按项目单独定价的服务，价格确实尚未公开——它取决于具体合作内容，在此报出一个平均值等于凭空编造一个网站本身并不掌握的数字。财务条款、财务模型及详细资料可应要求提供；客户名称及各客户具体计费金额不予公开，仅在投资者签署保密协议后提供。本页数字描述的是当前已建成并正在运营的能力；第三年收入结构是公司自身的计划，且明确标注为计划，前瞻性表述亦已相应标注。

信息来源，按优先级排列：Lawra自身已发布的定价页面，逐字引用并标注对应路径（如上）；其次是CEMI Business Profiles对本项目的权威数据源。此外无其他来源。

融资详情 →　商业计划书 →　定价 →

签署人

Carlos Miranda Levy

CEMI增强智能协调人

投资咨询

invest@lawra.io

商务后续联系

business@lawra.io

Lawra在项目层级融资；CEMI.ai在集团层级融资。两份资料包均已开放。

CEMI.ai集团投资资料包 · **CEMI机构介绍文档**

lawra.io/investors