LawCopilot.ai

4,5

Юридический ИИ-ассистент с проверяемыми ответами в закрытом контуре

не раскрыта · раунд 10 млн ₽ · LegalTech / AI · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

LawCopilot.ai делает юридического ИИ-ассистента для юристов и корпоративных юридических департаментов. Продукт ищет нормы и судебную практику, анализирует договоры, оценивает риски и готовит черновики документов. Система работает локально в контуре клиента и не выводит конфиденциальные данные наружу.

За продукт платит бизнес, которому нужны скорость, точность и контроль над чувствительной информацией. Если компания действительно запускает пилот за 1–2 дня и доводит внедрение до рабочего режима за 1–2 недели, она может расти не как очередной ИИ-сервис, а как прикладной инструмент для крупных клиентов с высоким барьером к облачным решениям.

Почему у команды может получиться

У проекта уже есть признаки реального спроса. В открытых источниках указано, что среди пользователей есть крупный и средний бизнес, включая 3 юридические фирмы из топ-30 рейтинга «Право-300». Для ранней стадии это подтверждает качество проблемы и интерес рынка.

LawCopilot.ai выделяется двумя свойствами, которые в юридической среде имеют прямую ценность: проверяемые ответы со ссылками на источники и работа в закрытом контуре клиента. Эти свойства снижают внутреннее сопротивление внедрению там, где юристы и служба безопасности обычно тормозят покупку.

Команда также сообщает, что пилот запускается быстро, а полная интеграция занимает 1–2 недели. Если несколько клиентов подряд подтвердят этот сценарий, компания сможет строить повторяемые продажи без многомесячного внедрения, что критично для раннего B2B-бизнеса.

Что еще предстоит доказать

Пока неясно, сможет ли компания превратить ранний интерес в предсказуемую коммерческую модель. Риск выглядит так: продукт нравится юристам, пилоты проходят, но сделки закрываются медленно, средний чек остается низким, а кастомизация под каждого клиента съедает экономику.

Уверенность повысит один набор фактов: несколько новых платящих клиентов подряд с похожим сценарием продажи, понятным прайсом и продлением использования после пилота. Остаются и другие риски: качество ответов должно оставаться высоким на реальных кейсах; крупные вендоры могут быстро повторить часть функций; открытые данные о команде, выручке и удержании клиентов пока отсутствуют.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас частный инвестор выбирает между ранним доступом и входом после проверки фактов. На этой стадии цена компании до вложения, то есть pre-money, может быстро вырасти после нескольких подтвержденных контрактов, но сама оценка не раскрыта.

Если за 2–3 месяца компания покажет повторяемые продажи, понятную модель монетизации и удержание первых клиентов, цена компании, скорее всего, поднимется, а новый инвестор получит меньшую долю за те же деньги. Если за 2–3 месяца пилоты не перейдут в устойчивую выручку или продажи будут идти слишком долго, ожидание может дать лучшую точку входа, потому что переговорная позиция инвестора усилится.

Как условия влияют на результат

Ключевая проблема — отсутствие условий сделки в открытых материалах. Пока компания не раскрывает оценку, долю и права инвестора, частный инвестор не понимает, какую часть будущего результата он покупает и какие ограничения получает вместе с ней. Иногда такая непрозрачность связана с ранней стадией и незавершенными переговорами, но она также может означать жесткие условия в пользу текущих участников раунда.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском полной или почти полной потери вложенной суммы и с длинным сроком владения. Проект молод, данных мало, а балл 4.5 из 10 означает, что у компании есть рабочая гипотеза, но доказательной базы для комфортного решения без дополнительной проверки пока недостаточно.

При удачном развитии инвестор может получить не только финансовый результат, но и практический доступ к рынку LegalTech и к кругу клиентов, которым нужен безопасный ИИ в закрытом контуре. Если у инвестора есть релевантные связи, стоит заранее договориться не только о доле, но и о праве познакомить компанию с 2–3 профильными клиентами или партнерами.

Как действовать, если проект вам интересен

Начните с проверки четырех фактов: текущая выручка, модель ценообразования, состав команды и доля, которую получает текущий

инвестор за свои деньги. Эта проверка быстрее обсуждения абстрактного потенциала и сразу показывает, имеет ли ожидание цену или сейчас просто не хватает базовой прозрачности.

Дальше привяжите решение к сроку в 2–3 месяца: либо компания показывает несколько однотипных продаж после пилота, либо вы входите только при дисконте к будущему раунду. В переговорах подойдет простая формулировка: «Мне интересен проект, но я готов двигаться дальше только после подтверждения выручки, условий раунда и логики цены; если данные сходятся, первую часть суммы я переведу сразу после документов». Следующий шаг — запросить у основателя короткий data room на 5–7 пунктов и созвон на 30 минут по коммерческой модели.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.