

## Una tienda 'online' de moda que recupera los juguetes tradicionales

Esther Porta

9/12/2013 - 17:01

- "Una tienda online no requiere una gran inversión inicial"
- "Hemos necesitado 3.000 euros para poner en marcha Love&Child"



P. Vicario, N. Martínez y M. Castillo, de Love&Child

### Las tiendas online venden fuera

Reconozco que soy la primera a quien se le cae la baba viendo manejar a mis hijas tabletas, consolas y demás cacharritos tecnológicos. Ahora bien, también recuerdo cómo aguzábamos el ingenio mi hermano y yo con los click de Famobil. Así, una estantería con pocos libros pasaba a ser un edificio, la caja de un cassette una estupenda cama de matrimonio y las porterías de madera de las chapas, unos sofás que me río yo de los de Ikea. Y no me extraña que Paloma Vicario, Nuria Martínez y María Castillo, amigas, vecinas y madres, reivindiquen los juguetes y juegos tradicionales .

En muchos paseos juntas para ir a recoger a sus hijos e infinitas tardes en el parque de su urbanización, la relación se estrechó mucho y decidieron "unir nuestra ilusión y fuerza para montar algo juntas, enfocado a un mundo que nos apasiona: el mundo infantil". Decepcionadas de ver como sus hijos cada día se *tecnologizaban* más y observar como su creatividad a la hora de jugar se veía reducida en muchas ocasiones a un iPad o una video consola, **"quisimos darle a nuestro sueño un valor añadido y por ello creamos Love&Child, una tienda infantil que te hace viajar en el tiempo,** puesto que su misión es conseguir que los niños aprendan los juegos con los que padres y abuelos pasamos nuestra infancia, los juegos tradicionales ."

Y su sueño, afortunadamente, no fue muy caro: **"La ventaja de una tienda online que no requiere de gran inversión inicial.** Se puede disponer de un pequeño stock, como es nuestro caso, y conforme vayas teniendo ventas, vas reponiendo ese stock. Para poner en marcha Love&Child hemos necesitado un total de 3.000 euros". No obstante,

Love&Child se ha creado con mucha ayuda, "porque familiares y amigos se han volcado en ayudarnos, explicarnos y aconsejarnos de manera totalmente desinteresada". Y también mucho esfuerzo "porque hemos tenido que aprender a hacer todo lo necesario para llevar el negocio nosotras y así poder ahorrarnos la contratación de externos que supusieran un gasto".

## **Algo más que una marca**

Pero... al turrón, ¿en qué se diferencia Love&Child de otras tiendas de ropa y juguetes para niños online? "No es sólo una marca, es algo más. Una tienda online para niños de entre 0-11 años que ofrece, entre otras cosas, regalos originales cargados de sentimiento y con una clara misión, la de recuperar el espíritu de los juegos tradicionales , enseñando a los más pequeños de la casa y haciendo viajar en el tiempo a papás y abuelos. Hemos creado una atmósfera diferenciadora que envuelve todos nuestros productos, la conexión emocional con las personas ha sido nuestro punto de partida, contando con la comodidad de una compra desde casa y el trato cercano de una tienda tradicional".

Y, de momento, tiene buena acogida entre amigos, clientes, revistas infantiles, bloggers... Y es que no sólo rescatan juguetes, "también recuerdos, anécdotas, experiencias de la infancia, ilusiones... En definitiva, volver a ser niños y viendo a los papás como disfrutaban contándo a sus hijos anécdotas y enseñándoles a jugar, mientras que los niños se divierten jugando con sus padres y conociendo juegos nuevos que no requieren enchufes, batería, dinero, etc". Y vuelven a triunfar las tizas, las combas, las peonzas, las chapas, dos yogures vacíos con un hilo... Y, como hacíamos mi hermano y yo, la imaginación.