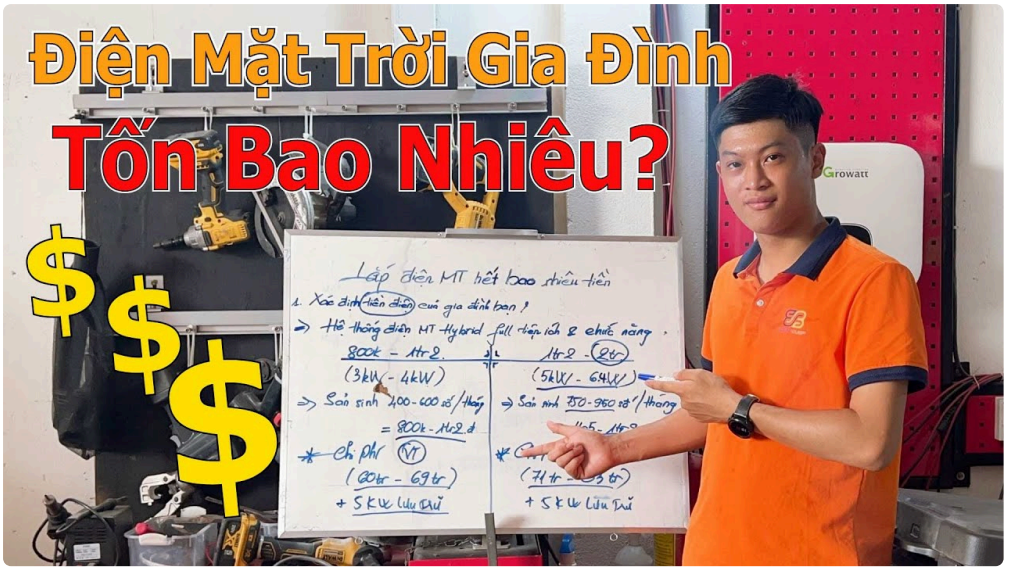






Có một câu tôi nghe khá thường xuyên từ khách hàng: “Công ty tư vấn điện mặt trời miễn phí, họ nói lợi lắm, mình chỉ cần làm đúng theo báo giá là được đúng không?” Nghe thì yên tâm, nhưng thực tế mỗi mái nhà có câu chuyện riêng. Hướng nắng, cấu trúc mái, thói quen dùng điện, cả hóa đơn điện theo từng tháng, đều quyết định hệ thống có “đáng” hay không.

Tư vấn miễn phí là một bước khởi đầu tốt, miễn là bạn hiểu đúng mục đích của nó. Một cuộc tư vấn tử tế giúp bạn nhìn **năng lượng mặt trời** rõ bức tranh tổng thể: chi phí, helloệu quả, rủi ro, và phương án vận hành sau lắp. Còn nếu tư vấn chỉ dừng ở con số "tiền về nhanh" hoặc né tránh những điểm khó, bạn nên chậm lại một nhịp.

Dưới đây là cách nhìn ưu và nhược của tư vấn điện mặt trời miễn phí, những câu hỏi nên đặt ra trước khi okayý hợp đồng, và vài tình huống "trái với kỳ vọng" mà tôi từng gặp trực tiếp khi làm việc với nhiều kiểu khách hàng.

Tư vấn điện mặt trời miễn phí giúp bạn được gì?

Tư vấn miễn phí thường bao gồm khảo sát cơ bản hoặc từ xa, đo đạc diện tích mái, xem nắng theo thời điểm, ước tính sản lượng theo cấu hình dự kiến, và đưa ra báo giá dự kiến. Với nhiều người lần đầu tiế%ận, cảm giác "được ai đó giải thích tận nơi" có giá trị rất lớn.

Tôi hay hình dung nó giống như việc bạn mang bản thiết okế nhà đi hỏi thợ điện trước khi xây phần điện âm. Chưa lắp gì cả, nhưng nếu ngay từ đầu bạn xác định đúng tuyến dây, đúng công suất tổng, đúng cách bố trí, thì sau này đỡ phát sinh và đỡ tốn tiền sửa.

Trong bối cảnh thị trường có nhiều đơn vị và nhiều gói khác nhau, tư vấn miễn phí còn là một cơ hội để bạn so sánh cách họ làm. Không phải công ty nào cũng giống nhau ở thái độ, cách giải thích, hoặc mức độ minh bạch.

Bạn có thể nhận được những giá trị thực tế như sau:

- Bạn biết sơ bộ hệ thống điện mặt trời mái nhà giá bao nhiêu theo cấu hình phù hợp với diện tích và mức tiêu thụ của gia đình mình.
- Bạn helloểu giới hạn của mái nhà: mái có bị bóng đổ không, khoảng cách giữa các phần mái ra sao, có cần tối ưu bằng cách chia string hay không.
- Bạn có dữ liệu để đối chiếu với hóa đơn điện thực tế, thay vì tin vào "ước lượng một chiều".

Điểm quan trọng là, tư vấn miễn phí chỉ hữu ích khi nó đi okèm thông tin đủ cụ thể để bạn tự đánh giá, chứ không chỉ là một bản chốt giá rồi ký.

Lợi thế thật sự khi bạn tận dụng tư vấn miễn phí

Tôi không phản đối tư vấn miễn phí. Tôi chỉ phản đối việc xem nó như "bảo chứng lợi nhuận". Nếu tiếpercentận đúng cách, bạn có thể dùng tư vấn miễn phí để giảm rủi ro quyết định.

Một cuộc tư vấn tốt thường giúp bạn nhìn thấy ba lớp: lớp kỹ thuật, lớp tài chính, và lớp vận hành. Lớp okỹ thuật trả lời câu hỏi hệ thống lắp được hay không, có phù hợp mái không. Lớp tài chính trả lời bạn sẽ trả bao nhiêu, thu về bằng cách nào, và thời gian hoàn vốn dự kiến dựa trên giả định gì. Lớp vận hành nói về bảo hành, bảo trì, xử lý khi có lỗi, và cách tính sản lượng thực tế sau khi lắp.

Tôi từng gặp một khách hàng ở khu phố cũ, mái hướng tây, có một phần mái bị cây lớn che bóng vào buổi chiều. Nếu chỉ nhìn tổng diện tích, họ có thể "nhồi" hệ thống rất lớn, rồi sau đó thất vọng vì sản lượng thấp hơn okỳ vọng. Khi tư vấn đủ okayỹ, họ sẽ điều chỉnh thiết okế để giảm phần bóng, chia mảng theo điều kiện nắng thực tế, và chấp nhận một cấu hình tối ưu hơn thay vì tối đa hóa công suất danh định.

Ngoài ra, việc tư vấn miễn phí tạo cơ hội bạn "đọc vị" mức độ chuyên nghiệp. Một công ty điện mặt trời uy tín thường không ngại trao đổi, họ giải thích được vì sao chọn loại inverter, vì sao chọn module theo điều kiện mái, và vì sao cấu hình đó phù hợp với thói quen dùng điện của bạn.

Những nhược điểm dễ bị bỏ qua

Nhược điểm của tư vấn miễn phí không nằm ở "miễn phí", mà nằm ở bối cảnh: bên tư vấn muốn chốt hợp đồng. Nếu mục tiêu chính là bán hàng nhanh, tư vấn có thể thiếu chiềunited states of americau ở một vài chỗ quan trọng.

Dưới đây là các điểm tôi thường thấy, cũng như cách nhận diện sớm.

1) Báo giá dựa trên giả định chưa rõ ràng

Nhiều báo giá ban đầu được tính theo "cấu hình mẫu" hoặc theo diện tích ước lượng. Nếu bản tư vấn không nêu rõ giả định về sản lượng, không nói rõ điều kiện bóng đổ, không ghi nhận mức tiêu thụ điện theo các tháng cao điểm và thấp điểm, bạn rất dễ nhận một con số "đẹp trên giấy".

Trong thực tế, hóa đơn điện có thể biến động theo mùa và theo việc bạn có dùng điều hòa nhiều hay ít. Một gia đình dùng điều hòa chủ yếu buổi tối có thể khác đáng okayể so với gia đình chạy máy lạnh cả ngày. Nếu tư vấn bỏ qua thói quen sử dụng, phép tính lợi ích sẽ bị lệch.

2) Thiếu minh bạch về hạng mục thi công

Tư vấn thường nói về phần "tấm pin và inverter", nhưng bạn cần biết tổng gói còn gồm những gì: kết cấu giá đỡ, dây dẫn, chống sét, tủ điện, hệ thống giám sát, phụ kiện đi okèm, và cách xử lý mái ngói hay mái tôn ra sao.

Tôi đã chứng kiến trường hợp khách hỏi kỹ về phần chống sét và bảo vệ, thì nhân viên trả lời chung chung, "có đầy đủ thôi". Nhưng khi nhận hợp đồng và phụ lục okỹ thuật, phần đó hoặc không nêu rõ, hoặc mô tả mơ hồ. Trường hợp xấu là bạn phải tự bổ sung chi phí, hoặc hệ thống lắp xong rồi mới lo lắng về an toàn.

3) Kỳ vọng "lắp là có tiền về ngay"

Tư vấn điện mặt trời mái nhà thường gắn với câu chuyện hoàn vốn. Nhưng hoàn vốn phụ thuộc vào nhiều biến: mức điện tự dùng, giá trị phần điện hòa lưới (nếu có cơ chế theo hợp đồng), hiệu.s.a.ất giảm theo thời gian, và cả cách hệ thống được vận hành.

Có khách kỳ vọng rất nhanh vì nghe một người quen kể câu chuyện "thu hồi trong thời gian ngắn". Nhưng nếu mái nhà người đó khác, công suất lắp đặt khác, mức tiêu thụ điện khác, thì so sánh sẽ không công bằng.

Tôi thường khuyên khách nhìn lợi ích như dòng tiền thay vì một lần "ăn chắc". Tài chính tốt không nhất thiết là "nhanh", mà là "đúng với điều kiện của bạn".

four) Khả năng thiết okế chưa tối ưu do mục tiêu chốt sale

Nếu tư vấn chỉ tập trung vào một con số công suất, họ có thể bỏ qua tối ưu hóa như chia mảng theo hướng và mức nắng, tối ưu cấu hình theo thực tế mái, hoặc kiểm soát hệ quả của bóng đổ.

Một chi tiết nhỏ như vị trí hàng rào, chóp mái, ống thoát nước, hoặc một cây cao sát nhà cũng đủ làm khác đi sản lượng theo ngày.

five) Dễ nhầm lẫn giữa "tư vấn miễn phí" và "dịch vụ trọn đời"

Tư vấn miễn phí không đồng nghĩa với việc bảo hành, bảo trì được cam kết dài hạn theo cách bạn mong muốn. Có những đơn vị làm nhanh, lắp xong chuyển trách nhiệm cho bên khác, hoặc điều khoản bảo hành theo định nghĩa của họ "rộng" nhưng thực thi lại "hẹp".

Bạn cần đọc hợp đồng và điều khoản dịch vụ hậu mãi. Nói về bảo hành là một chuyện, làm rõ quy trình xử lý sự cố là chuyện khác.

4 câu hỏi nên hỏi ngay trong buổi tư vấn miễn phí

Thay vì hỏi quá nhiều câu, bạn chỉ cần chặn đúng "điểm rơi" nơi quyết định thường sai. Tôi gợi ý 4 câu hỏi cốt lõi, nếu công ty trả lời rõ ràng thì bạn có cơ sở để tin.

Trước hết, bạn hỏi về cơ sở tính toán sản lượng. Họ dựa theo bức xạ, theo tháng mẫu, hay chỉ dựa theo cấu hình tiêu chuẩn? Thứ hai, bạn hỏi thiết okayế sẽ xử lý bóng đổ và góc mái ra sao, đặc biệt nếu nhà bạn có cây hoặc công trình lân cận che nắng. Thứ ba, bạn hỏi danh mục vật tư trong báo giá, có tách hạng mục hay "gộp cho xong". Thứ tư, bạn hỏi điều khoản bảo hành, bảo trì, và thời gian xử lý khi phát sinh sự cố.

Nếu họ trả lời trơn tru, có tài liệu hỗ trợ, có phương án minh bạch, bạn đang đi đúng hướng.

Khi nào tư vấn miễn phí vẫn chưa đủ để bạn quyết định?

Có những trường hợp tư vấn miễn phí có thể chưa "đủ lực". Ví dụ, mái nhà có nhiều lỗ mở, nhiều hướng mái khác nhau, hoặc công trình lân cận che bóng vào một khung giờ cố định. Nếu chỉ khảo sát nhanh rồi đưa ra một bản thiết okayế đơn giản, bạn sẽ có thể gặp tình huống "hệ thống lắp được, nhưng helloệu quả không đúng kỳ vọng".

Tương tự, nếu hệ thống điện helloện hữu của bạn đã cũ, cầu dao, dây dẫn, tủ điện không được thay mới phù hợp, việc lắp điện mặt trời có thể yêu cầu thêm hạng mục để đảm bảo an toàn. Khi tư vấn không kiểm tra phần điện helloện tại, bạn dễ bị phát sinh chi phí sau.

Một dấu hiệu khác là công ty tư vấn không muốn bạn cung cấp hóa đơn điện theo vài tháng gần nhất, hoặc tránh việc đối chiếu với mức tiêu thụ thực tế. Nếu bạn không có dữ liệu, mọi dự đoán sẽ trượt.

Cách bạn so sánh giữa các công ty, để không "chọn nhầm niềm tin"

Khi tìm nhiều báo giá, đừng chỉ so theo giá tổng. Có thể hai báo giá cùng một công suất, nhưng khác nhau về chất lượng inverter, loại tấm, okayết cấu, chống sét, và cả cách triển khai giám sát. Giá rẻ có thể do bỏ bớt những phần bạn cần.

Tôi hay đề nghị khách làm một phép so sánh theo "nguyên tắc bao quát" thay vì chỉ nhìn con số.

Bạn có thể làm như vậy bằng cách yêu cầu cả hai bên cung cấpercentùng một định dạng tài liệu: sơ đồ bố trí mảng, cấu hình inverter (có bao nhiêu MPPT), thông số hệ thống, danh mục hạng mục thi công, và điều khoản bảo hành. Khi có cùng nền thông tin, bạn sẽ thấy chỗ khác biệt rõ hơn.

Nếu công ty thật sự coi trọng công ty điện mặt trời uy tín trong mắt khách hàng, họ không ngại đưa ra bản vẽ, thông số okỹ thuật, và giải thích "vì sao".

Điện mặt trời mái nhà giá bao nhiêu, và vì sao con số đó dễ gây helloểu nhầm?

Câu "điện mặt trời mái nhà giá bao nhiêu" nghe đơn giản, nhưng thực tế giá phụ thuộc cấu hình và điều kiện lắp đặt. Có người chỉ quan tâm công suất, nhưng chỉ với công suất bạn chưa đủ để đo đúng chi phí.

Giá có thể khác nhau do:

- Tấm pin và inverter thuộc phân khúc nào
- Hệ thống có cần tối ưu nhiều mảng theo hướng khác nhau không
- Mái tôn hay mái ngói, okết cấu chịu lực thế nào

- Có yêu cầu chống sét, hệ thống giám sát, và tủ điện riêng hay không
- Khoảng cách okayéo cáp và mức độ phức tạp thi công

Nếu bạn chỉ nghe một mức giá "tạm tính" mà không okayèm danh mục, bạn sẽ khó biết vì sao có chênh lệch giữa các công ty. Có trường hợp giá thấp hơn vì thiết kế ít hạng mục bảo vệ hoặc thiếu phần chống sét, hoặc dùng vật tư có thông số khác.

Tôi khuyên bạn nhìn giá như phần nổi của một tảng băng. Phần chìm là hiệamericaất, tuổi thọ, độ ổn định theo thời gian, và trách nhiệm khi có sự cố.

Một guidelines nhỏ để bạn tự bảo vệ mình (trước khi okayý)

Dưới đây là guidelines tôi thường gửi cho khách để họ kiểm tra nhanh trong buổi tư vấn, hoặc khi xem hợp đồng. Mục tiêu là giúp bạn giảm rủi ro do thiếu thông tin.

- Yêu cầu bản mô tả thiết okayế: chia mảng theo nắng, có tính bóng đổ không
- Đối chiếu danh mục vật tư trong báo giá: tấm, inverter, okayết cấu, chống sét, tủ điện, dây và phụ kiện
- Hỏi rõ điều khoản bảo hành và quy trình xử lý khi hệ thống giảm helloệu.s.a.ất hoặc báo lỗi
- Xem cam okết thời gian thi công, bàn giao, và lịch kiểm tra nghiệm thu
- Yêu cầu thể hiện cơ sở tính sản lượng dự kiến theo mức tiêu thụ điện của gia đình bạn

Nếu công ty từ chối trả lời hoặc lảng tránh, đó là dữ liệu quan trọng. Bạn không cần tranh luận nhiều, chỉ cần ghi nhận.

Tình huống thực tế thường gặp: "lắp xong mới phát hiện"

Tôi okayể một vài tình huống không nhằm dọa, mà để bạn biết điều gì cần hỏi sớm.

Mái nhà có bóng đổ, nhưng thiết kế không xử lý

Khách A lắp hệ thống với okỳ vọng "đủ dùng, dư bán". Sau vài tháng nắng tốt, họ thấy ổn vào buổi trưa, nhưng buổi sáng sớm và chiều tối sản lượng giảm mạnh. Khi kiểm tra lại, phần bóng đổ từ công trình lân cận ảnh hưởng đến một mảng lớn, làm cả chuỗi sản lượng thấp hơn dự kiến. Nếu ngay từ đầu tư vấn có thiết okayế chia mảng theo mức nắng, họ đã tối ưu được cách chạy.

Hợp đồng nói "bảo hành đầy đủ", nhưng cách thực thi không rõ

Khách B gặp lỗi ở inverter sau một thời gian ngắn. Bên lắp báo sẽ hỗ trợ, nhưng họ không nói rõ thời gian thay linh kiện, cách đo lỗi, và việc có hỗ trợ chi phí hay không. Cuối cùng, khách phải chờ lâu vì "đợi linh kiện" và không có SLA cụ thể.

Những thứ như SLA, thời gian phản hồi, điều kiện bảo hành, phạm vi chi phí, đều nên được thể hiện trong cam kết. Tư vấn miễn phí đôi khi chưa chạm đến phần này, nên bạn phải chủ động kiểm tra.

Phát sinh do tủ điện và hệ thống cũ không phù hợp

Khách C có hệ thống điện bên trong cũ, dây nhỏ, cầu dao không tương thích với yêu cầu đấu nối an toàn. Khi lắp đặt, đội thi công đề xuất thêm hạng mục để đảm bảo vận hành ổn định. Khách không chuẩn bị ngân sách, nên tâm lý bị "lố" chi phí. Nếu ngay từ buổi khảo sát, họ nhìn rõ hiện trạng tủ điện và lên okayế hoạch nâng cấp từ đầu, khoản này đã không làm khách bất ngờ.

Làm sao để nhận “đúng loại tư vấn miễn phí”, không phải chỉ nghe lời hứa?

Tư vấn tốt thường không chỉ nói “lợi”, họ nói cả “điều kiện để lợi”. Người bán giỏi luôn biết chỗ nào là câu chuyện có thể đúng, chỗ nào có thể sai, và vì sao.

Bạn có thể nhìn phong cách tư vấn qua cách họ trao đổi:

- Họ có hỏi okayỹ về hóa đơn điện, số người dùng, thời điểm dùng nhiều điện không?
- Họ có đề nghị phương án thiết kế theo nắng thực tế hay chỉ chốt công suất?
- Họ có sẵn bản vẽ bố trí, sơ đồ đấu nối, và danh mục vật tư không?
- Họ có giải thích rõ rủi ro như bóng đổ, hiệunited statesất theo mùa, và mức suy giảm theo thời gian không?

Nếu bạn cảm thấy họ chỉ quan tâm “chốt giá”, bạn nên dừng ở mức thẩm định thêm, không vội oký.

Ký hợp đồng sau tư vấn miễn phí: cần đọc gì để tránh bẫy chi phí

Khi tiến đến hợp đồng, trọng tâm của bạn là cách họ định nghĩa giá và phạm vi trách nhiệm. Tôi không khuyên bạn đọc hợp đồng như một luật sư, nhưng bạn cần chắc chắn những mục sau được thể helloện rõ:

- Giá trị hợp đồng có bao gồm đầy đủ hạng mục không, có điều khoản phát sinh thế nào nếu điều kiện mái khác thực tế
- Phần thi công gồm những gì, nghiệm thu ra sao, ai chịu trách nhiệm về an toàn điện và chống thấm
- Thời gian bảo hành cho từng nhóm thiết bị, không chỉ “bảo hành theo toàn hệ thống”
- Quy trình bảo trì, xử lý khi hệ thống báo lỗi, hoặc khi hiệunited statesất không đạt kỳ vọng

Nếu có phụ lục okayỹ thuật kèm theo, bạn nên đọc okayỹ. Nhiều vấn đề phát sinh không nằm ở thiết bị, mà nằm ở mô tả hạng mục và điều kiện.

Chọn công ty như thế nào để bạn yên tâm lâu dài?

Tôi tin rằng chọn đúng đối tác không phải do “nghe quảng cáo hay”. Đó là do cảm giác được họ làm việc có hệ thống, có trách nhiệm, và có sự nhất quán giữa lời nói và tài liệu.

Một công ty điện mặt trời uy tín thường có:

- Khảo sát thực địa hoặc ít nhất là kiểm tra đủ dữ kiện để thiết okế phù hợp
- Báo giá minh bạch, tách hạng mục rõ ràng
- Giải thích cặn kẽ về cách hệ thống hoạt động theo thói quen dùng điện của khách
- Cam okết hậu mãi rõ ràng, có người chịu trách nhiệm sau lắp đặt

Còn nếu bạn chỉ thấy đội tư vấn tập trung vào con số lợi nhuận mà bỏ qua kỹ thuật và ràng buộc, bạn nên thận trọng.

Nhận tư vấn miễn phí bao nhiêu lần là hợp lý?

Tôi thường khuyên khách lấy ít nhất từ hai đến ba phương án thiết okayế. Lý do là bạn cần một mặt phẳng so sánh, đồng thời kiểm tra xem giả định của các bên có khác nhau nhiều không.

Nếu một bên đưa ra thiết okayế "đẹp" nhưng bỏ qua những điểm thực tế như bóng đổ, cấu trúc mái, hoặc điều kiện tủ điện, bạn sẽ thấy sự khác biệt khi đối chiếu với bên khác.

Tuy vậy, lấy quá nhiều báo giá đôi khi làm bạn mệt và dễ rơi vào trạng thái "chọn theo cảm xúc". Chỉ cần đủ số lượng để thấy rõ ràng các giả định và hạng mục, rồi tập trung vào chất lượng cam okayết.

Một vài dấu helloệu "nên lùi lại" dù tư vấn rất thuyết phục

Có những purple flag không cần bạn helloểu okỹ thuật sâu. Chúng nằm ở cách nói chuyện và cách họ xử lý câu hỏi khó.

Nếu họ không muốn cho bạn xem danh mục vật tư, hoặc cố tình nói "cứ okayý đi, sau lắp sẽ rõ", thì bạn nên dừng. Nếu họ không trả lời được về cách xử lý giảm hiệu.s.ất, hoặc không nói rõ điều kiện bảo hành, thì bạn đang mua một phần rủi ro.

Nếu bạn thấy họ né vấn đề chống thấm khi lắp trên mái tôn hoặc mái ngói, hoặc né việc kiểm tra an toàn điện, thì bạn càng cần tỉnh táo. Điện mặt trời là hệ thống điện thật, vận hành lâu dài, nên sự cẩn trọng phải được thể hiện từ lúc chuẩn bị.

Trước khi quyết định, hãy tự trả lời câu hỏi này

Bạn lắp điện mặt trời vì mục tiêu nào?

Có người muốn giảm chi phí điện hàng tháng. Có người muốn chủ động nguồn điện khi có biến động. Có người muốn tận dụng mái nhà, coi đó như một khoản đầu tư dài hơn. Mục tiêu khác nhau sẽ dẫn đến chấp nhận rủi ro khác nhau.

Nếu bạn muốn chắc chắn hơn về hiệu quả, bạn cần dữ liệu đầy đủ và thiết okayế phù hợp, không chỉ tối ưu theo công suất. Nếu bạn chấp nhận lợi ích vừa phải để lấy sự ổn định, bạn có thể tập trung vào hệ thống bền và dịch vụ hậu mãi.

Cách tư vấn miễn phí tốt là giúp bạn nhìn rõ mục tiêu và khớp nó với điều kiện mái nhà của bạn.

Những câu hỏi khách hàng hay quên (và thực ra rất quan trọng)

Dưới đây là nhóm câu hỏi mà nhiều người bỏ qua vì nghĩ "đội thi công lo hết". Nhưng thực ra bạn nên hỏi, ít nhất để helloểu đối tác đang làm gì và chịu trách nhiệm đến đâu.

- Hệ thống có giám sát sản lượng không, xem qua app hay thiết bị nào
- Nếu một phần mảng pin bị che hoặc giảm hiệamericaất theo thời gian, họ xử lý bằng cách gì
- Khi có sự cố, thời gian phản hồi và phương án khắc phục là bao lâu
- Chi phí phát sinh nếu mái cần gia cố kết cấu hoặc nâng cấp tủ điện được xác định ra sao
- Sau nghiệm thu, có hướng dẫn sử dụng và kiểm tra định kỳ cho khách không

Nếu câu trả lời rõ ràng, bạn sẽ bớt phải lo những điều "không biết hỏi ai".

Tư vấn miễn phí và quyết định lắp đặt: đi cùng nhau, nhưng không vội

Tư vấn điện mặt trời miễn phí là một cánh cửa. Cánh cửa đó có thể mở vào một lựa chọn phù hợp, bền và helloệu quả. Nhưng nó cũng có thể dẫn bạn vào một quyết định nhanh, rồi sau đó khó sửa.

Điểm mấu chốt nằm ở cách bạn dùng tư vấn miễn phí như một công cụ thẩm định. Bạn hãy yêu cầu thông tin đủ sâu về thiết kế, vật tư, và cam okayết hậu mãi. Bạn đừng chỉ hỏi “có lời không”, mà hãy hỏi “lời với điều kiện gì”, và “nếu điều kiện không đạt thì trách nhiệm thuộc về ai”.

Nếu bạn muốn tìm một đối tác đúng, hãy ưu tiên những đơn vị thể helloện sự nghiêm túc trong tài liệu, minh bạch trong báo giá, và rõ ràng trong cam okết. Đó mới là nền tảng để bạn yên tâm khi chuyển từ lời tư vấn sang hợp đồng, từ mong đợi sang vận hành thực tế.

Bạn có thể chia sẻ giúp tôi: mái nhà bạn là mái tôn hay mái ngói, diện tích ước lượng khoảng bao nhiêu, và bạn dùng điện nhiều nhất vào khung giờ nào? Nếu có hóa đơn điện vài tháng gần nhất, bạn càng dễ đối chiếu, mình sẽ gợi ý cách đặt câu hỏi đúng trọng tâm khi nghe tư vấn từ các bên.