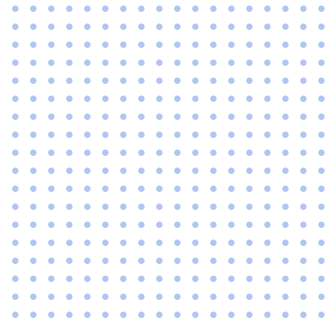




FOR KARNATAKA 2ND PUC EXAM PREPARATION

Karnataka 2nd PUC 2027 Sample Paper - Beauty Wellness

EXAM

Karnataka 2nd PUC

YEAR

2027

TYPE

Sample Paper

SUBJECT

Beauty Wellness



ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ
ಕರ್ನಾಟಕ ಶಾಲಾ ಪರೀಕ್ಷೆ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಧಾರ ಮಂಡಳಿ

6ನೇ ಅಡ್ಡರಸ್ತೆ, ಮಲ್ಲೇಶ್ವರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು - 560003

2026-27 ಸಾಲಿನ ದ್ವಿತೀಯ ಪಿಯುಸಿ ಮಾದರ ಪರೀಕ್ಷೆ - 1

ವಿಷಯ: ಬ್ಯೂಟಿ ಅಂಡ್ ವೆಲ್ನೆಸ್ (65)

ಸಮಯ: 02 ಗಂಟೆ 15 ನಿಮಿಷಗಳು

ಗರಷ್ಠ ಅಂಕಗಳು: 60

ಒಟ್ಟು ಪರೀಕ್ಷೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ: 37

(Kannada Version)

ಸೂಚನೆಗಳು

1. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯು 37 ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ವಿಷಯ ನಿಷ್ಠ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಹಾಗೂ ಸರಿಯಾದ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿರಿ
2. ಬಲಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟಿರುವ ಅಂಕಗಳು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗಿರುವ ಪೂರ್ಣ ಅಂಕಗಳನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕೆಂದು ನೀಡಿದೆ
3. ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಓದಿಕೊಳ್ಳಲು 15 ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವು ಸೇರಿದಂತೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾರದ ಸಮಯವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಮೇಲ್ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ
4. ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು 60 ಅಂಕಗಳಿಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದಲ್ಲಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಪಡೆದ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಶೇಕಡ 50ಕ್ಕೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಗುವುದು
5. ಭಾಗ ಎ ದಲ್ಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಥಮವಾಗಿ ಬರೆದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದು
6. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯು ಎಂಪ್ಲಾವ್‌ಮೆಂಟ್ ಸ್ಕೀಮ್ ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಆಂಗ್ಲ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನೀಡಲಾಗಿದೆ ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಆಂಗ್ಲ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತರಿಸುವುದು

ಭಾಗ ಎ

1. ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆರಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ

1x10=10

1. An example for passive voice is

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| (a) She wrote an email. | (b) The tiger was chasing the deer. |
| (c) Kapil made a profit on yesterday. | (d) The bike was sold by Mohan. |

2. An example for passive voice is

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| (a) She wrote an email. | (b) The bike was sold by Mohan. |
| (c) The tiger was chasing the deer. | (d) Kapil made a profit on yesterday. |

3. ಇದು ಕಲೆಗಳನ್ನು ಮರೆಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

- | | | | |
|-----------------|-----------|-------------|-------------|
| a) ಸಡಿಲವಾದ ಪುಡಿ | b) ಬ್ಲಷರ್ | c) ಕನ್ಸೀಲರ್ | d) ಹೈ ಲೈಟರ್ |
|-----------------|-----------|-------------|-------------|

4. ಇದು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಬಣ್ಣವಾಗಿದೆ

- | | | | |
|---------|----------|------------|----------|
| a) ಹಳದಿ | b) ನೇರಳೆ | c) ಕಿತ್ತಳೆ | d) ಹಸಿರು |
|---------|----------|------------|----------|

5. ಇದನ್ನು ಚರ್ಮದ ಆಳವಾದ ಶುಚಿಗೊಳಿಸುವ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ .

- | | | | |
|---------------|----------------------|--------------------|------------------|
| a) ಗಾಲ್ವಾನಿಕ್ | b) ಎಲೆಕ್ಟ್ರಿಕ್ ಬ್ರಷ್ | c) ಹೈ ಫ್ರೀಕ್ವೆನ್ಸಿ | d) ಅಲ್ಟ್ರಾಸೌನಿಕ್ |
|---------------|----------------------|--------------------|------------------|

6. ಚರ್ಮಕ್ಕೆ ಸ್ಪೀಮಿಂಗ್ ನಿಂದಾಗುವ ಸಹಾಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| a) ರಂಧ್ರಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುವುದು | b) ರಂಧ್ರಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯುವುದು |
| c) ಸತ್ತ ಚರ್ಮವನ್ನು ತೆಗೆಯುವುದು | d) ಮುಖದ ಸುಕ್ಕುಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯುವುದು |

7. ಸಲೂನ್ ನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸ್ವಾಗತಕಾರರ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯ

a) ಫೋನ್ ಕರೆ

b) ಅಪಾಯಿಂಟ್‌ಮೆಂಟ್ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು

c) ತ್ವರಿತ ಕ್ರಮ

d) ಫೋನ್ ಕರೆಗಳು ಮತ್ತು ಬುಕ್ ಅಪಾಯಿಂಟ್‌ಮೆಂಟ್

8. ಸಲೂನ್ ನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ಮೊದಲ ಆಕರ್ಷಣೆಯನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ

a) ಚಿಲ್ಲರೆ ಪ್ರದೇಶ

b) ಮುಂಭಾಗದ ಡೆಸ್ಕ್

c) ಶೇಖರಣಾ ಪ್ರದೇಶ

d) ಲಾಂಗ್ ಎರಿಯಾ

9. ನೇಮಕಾತಿ ಪುಸ್ತಕದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ

a) ಸ್ವಾಗತ ಪ್ರದೇಶವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ

b) ಅಪಾಯಿಂಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಅನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು

c) ಪಾವತಿ

d) ಗಿಫ್ಟ್ ವೋಚರ್

10. ಆತುರದಲ್ಲಿರುವ ಕರೆಗಾರ

a) ನೀವು ಚುರುಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮ ಕಾರಿಯಾಗಿರ ಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ

b) ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯೆ

c) ಸಹಾನುಭೂತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ

d) ಶಾಂತ ಮತ್ತು ಸೋಮಾರಿ

ಭಾಗ ಬಿ

II ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ (ಯಾವುದೇ 10)

10x2=10

11. Differentiate between direct and indirect objects.

12. Differentiate between Intrinsic and Extrinsic motivation.

13. ಪೂರಕ ಬಣ್ಣಗಳು ಯಾವುವು? ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಕೊಡಿ

14. ಹಳೆಯ ಆಭರಣದ ತಂತ್ರ ಎಂದರೇನು?

15. ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಹೂವಿನ ಶೈಲಿಯ ಬಿಂದಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಎಳೆಯಿರಿ

16. ಮೇಕಪ್ ತೆಗೆಯುವ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.

17. ಒಣ ಚರ್ಮದ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

18. ಕೆಲವು ವಿದ್ಯುತ್ ಚರ್ಮದ ಆರೈಕೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.

19. ಗಾಲ್ವನಿಕ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರೋ ಫೇಶಿಯಲ್ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ವಿರೋಧಾಭಾಸಗಳು ಯಾವುವು?

20. ಸಲೂನ್ ಸ್ವಾಗತ ಪ್ರದೇಶವನ್ನು ಹೇಗೆ ಆಯೋಜಿಸಬೇಕು?

21. ಮದ್ಯಪಾನ ಎಂದರೇನು?

22. ಸಲೂನ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಕೊರಡಿಯನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತೀರಿ?

23. ಚರ್ಮದ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.

ಭಾಗ - ಸಿ

III ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ (ಯಾವುದೇ 6)

6x3=18

24. Explain the qualities of a successful Entrepreneur.

25. Explain any three types of Entrepreneurs.

26. ಚರ್ಮದ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ ಮತ್ತು ಎಣ್ಣೆಯುಕ್ತ ಚರ್ಮವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

27. ಅರೆಪಾರದರ್ಶಕ ಪುಡಿಯ ಪ್ರಯೋಜನವೇನು ?

28. ಬೆಚ್ಚಗಿನ ಮತ್ತು ತಂಪಾದ ಬಣ್ಣಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ

27. ಸ್ವಾಗತಕಾರರ ಮುಖ್ಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?

28. ನೀವು ಅಪಾಯಿಂಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತೀರಿ ?

29. ಅಪಾಯಿಂಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಬುಕ್ ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕ್ಲೈಂಟ್‌ನಿಂದ ಯಾವ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು

30. ಕ್ಲೈಂಟ್ ಕಾಳಜಿಯ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ಒದಗಿಸುತ್ತೀರಿ ?

31. ಟೆಲಿಫೋನಿಕ್ ಸಂವಹನದಲ್ಲಿನ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳು ಯಾವುವು?

ಭಾಗ - ಡಿ

IV ಆರು ಅಂಕಗಳಿಗೆ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. (ಯಾವುದೇ 2)

6x2= 12

32. ಫೌಂಡೇಶನ್‌ನಲ್ಲಿ ಇರುವ ವಿಧಗಳು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಫೌಂಡೇಶನ್ ಎಣ್ಣೆಯುಕ್ತ ಚರ್ಮಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

33.

35. ಬಣ್ಣದ ಚಕ್ರದ ಮೇಲೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

36. ಗಾಲ್ವನಿಕ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರೋ ಫೇಶಿಯಲ್ ಸ್ಕಿನ್ ಟ್ರೀಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ನ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಯಾವುವು? ಮತ್ತು ವಿರೋಧಾಭಾಸಗಳು ಯಾವುವು

37. ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ದೂರವಾಣಿ ಕರೆ ನೀತಿಗಳು ಯಾವುವು?



GOVERNEMENT OF KARNATAKA
KARNATAKA SCHOOL EXAMINATION AND ASSEMENT BOARD
6th CROSS, MALLESHWARAM, BENGALURU-560003
2026-27 II PUC MODEL QUESTION PAPER-1

Subject: 65- BEAUTY AND WELNESS

Maximum Marks: 60

Time: 2 Hours 15 Minute

Number of Questions: 37

Instructions:

1. This Question paper consists of 37 objective and subjective types of questions and follow the instructions.
2. Figures in the right-hand margin indicate maximum marks for the questions and the number of questions to be attended.
3. The maximum time for answering the paper is given at the top of the question paper. It includes 15 minutes for reading the question paper.
4. This question paper is prepared for 60 marks. During evaluation, marks obtained by the student will be converted into 50%.
5. For PART-A questions, only the first written answers will be considered for evaluation.
6. This question paper consists of questions related to "Employability Skills". These questions are given in English version only. Answer these questions in English only.

PART - A

I. Answer the following questions by choosing the right option

10x1=10

1. An example for passive voice is

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| (a) She wrote an email. | (b) The bike was sold by Mohan. |
| (c) The tiger was chasing the deer. | (d) Kapil made a profit on yesterday. |

2. An example for passive voice is

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| (a) She wrote an email. | (b) The bike was sold by Mohan. |
| (c) The tiger was chasing the deer. | (d) Kapil made a profit on yesterday. |

3. It is help to hide black mark.

- | | | | |
|------------------|-------------|---------------|-----------------|
| (a) Loose powder | (b) Blusher | (c) Concealer | (d) Highlighter |
|------------------|-------------|---------------|-----------------|

4. This is a primary color

- | | | | |
|------------|-------------|------------|-----------|
| (a) Yellow | (b) Violent | (c) Orange | (d) Green |
|------------|-------------|------------|-----------|

5. This are used for deep cleaning treatment.

- | | | | |
|--------------|--------------------|--------------------|----------------|
| (a) Galvanic | (b) electric Brush | (c) High frequency | (d) ultrasonic |
|--------------|--------------------|--------------------|----------------|

6. Steaming helps

- | | | | |
|------------------|-----------------|----------------------|----------------------------|
| (a) unclog poses | (b) close poses | (c) Remove dead skin | (d) Remove facial wrinkles |
|------------------|-----------------|----------------------|----------------------------|

7. Main task of to take Receptionist

- | | |
|-------------------|--------------------------------------|
| (a) Phone call | (b) book appointment |
| (c) Prompt action | (d) Phone calls and book appointment |

8. The client get the first impression of the salon here

- | | | | |
|-----------------|----------------|------------------|-----------------|
| (a) Retail area | (b) front Desk | (c) Storage area | (d) Longue area |
|-----------------|----------------|------------------|-----------------|

9. Appointment book is required for

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| (a) Maintain the reception area | (b) Scheduling an appointment |
| (c) payment | (d) Gift voucher |

10. A caller who is in a hurry

- | | |
|---|------------------------------|
| (a) wants you to be brisk and efficient | (b) understanding and action |
| (c) Needs empathy | (d) Calm & lazy |

PART - B

II. Answer the following questions (any 10)

10x2=10

11. Differentiate between direct and indirect objects.
12. Differentiate between Intrinsic and Extrinsic motivation.
13. What are complimentary colors? Give an example
14. What do you mean by old jewelry trick?
15. Draw a neat flower style bind design. When to put in on.
16. Enlist make up removal techniques.
17. Write a note on Dry skin.
18. Name some electric skin care treatment.
19. What are the contraindications for galvanic electro facial treatment.
20. How should a salon reception area be organized?
21. What is alcoholism?
22. How do you maintain salon staff room?
23. Name the skin types.

PART - C

III. Answer the following questions (any 6)

6x3=18

24. Explain the qualities of a successful Entrepreneur.
25. Explain any three types of entrepreneurs.
26. Name the skin types and explain oily skin.
27. What are the benefit of translucent powder?
28. Differentiate warm and cool colors.
29. What are the main responsibilities of a receptionist?
30. How do you schedule an appointment?
31. What all information needs to be collected from the client at the time of booking an appointment?
32. How do you provide a caring environment to the client?
33. What are the ways to reduce difficulties in telephonic communication?

PART -D

IV. Answer the following questions for six marks

6x2= 12

34. Which are the types present in foundation which type of foundation is Best suited for oily skin.
35. Write a note on color wheel.
36. What are the effects of galvanic electro facial skin treatment? What is the contraindication for this treatment?
37. What are the personal telephone call ethics for the staff?